

Siiri Kihlström

# Verkostoitumisen tukeminen luovien alojen ammattilaistapahtumissa – case EARS on Shanghai

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Kulttuurituottaja AMK

Kulttuurituotannon koulutusohjelma

Opinnäytetyö

24.2.2013

Tekijä Otsikko  Sivumäärä Aika	Siiri Kihlström Verkostoitumisen tukeminen luovien alojen ammattilaistapahtumissa – case EARS on Shanghai 52 sivua + 5 liitettä 24.2.2014
Tutkinto	Kulttuurituottaja (AMK)
Koulutusohjelma	Kulttuurituotannon koulutusohjelma
Suuntautumisvaihtoehto	-
Ohjaaja	Lehtori Laura-Maija Hero
<p>Tässä opinnäytetyössä pohjana on kiinnostus verkostomalliseen toimintaan luovilla aloilla ja näiden verkostojen johtaminen ammattilaistapahtumien kautta. Työn tarkoituksena on selvittää, kuinka ammattilaistapahtuma, seminaari, tukee osallistujiansa verkostoitumista ja kuinka tätä verkostoitumista voitaisiin lisätä. Työ esittelee myös konkreettisia ideoita verkostoitumisen tuen lisäämiseksi.</p> <p>Tutkimuksen keskiössä on Europe-Asia Roundtable Sessions – EARS -hanke, jonka tavoitteena on auttaa luovien alojen ammattilaisia rakentamaan pitkäjänteisiä suhteita Euroopan ja Aasian välillä. Luovat alat ja Aasia kasvattavat molemmat kulttuurista ja taloudellista merkitystään. EARSin tehtävänä on toimia välittäjänä ja viestinviejänä poikkialaisesti eri luovien alojen toimijoiden välillä.</p> <p>Hanke järjesti luovien alojen ammattilaisseminaarin Shanghaissa 2.-3.12.2013. Kaksipäiväinen tapahtuma koostui puheenvuoroista, paneelikeskusteluista ja pyöreän pöydän keskusteluista, joihin osallistui yhteensä noin kaksisataa luovien alojen ammattilaista ympäri maailman. Tämä seminaari on opinnäytetyössä tapaustutkimuksen kohteena, kuinka se tuki osallistujiansa verkostoitumista ja kuinka sitä tulisi tulevaisuudessa kehittää.</p> <p>Tietoa kerättiin tapahtuman osallistujilta kahden kyselyn avulla sekä haastatteluin paikan päällä. Kyselyiden avulla tavoitteena oli selvittää osallistujien odotukset tapahtumalle ennakoon sekä tapahtuman anti jälkikäteen. Haastattelut keskittyivät keräämään syvällistä tietoa ammattilaisten verkostoitumisen näkökulmasta positiivisista ja negatiivisista seminaarikokemuksista. Tämän aineiston pohjalta EARS-työryhmä ideoi toimijalähtöisesti konkreettisia kehitysideoita tapahtumalle hyödyntäen omaa hiljaista tietoaan.</p> <p>EARS on Shanghai -seminaari tutustutti osallistujia uusiin ihmisiin ja näin ollen tuki verkostoitumista. Erityisesti ilmapiiriin koettiin tukevan kontaktien luomista. Verkostoitumisen kanalta ihanteellisemmiksi puitteiksi koettiin intiimi tapahtuma, jossa on helppo ja mukava ilmapiiri sekä ennen kaikkea juuri ne ihmiset paikalla, joihin haluaa luoda kontakteja. Osallistujat odottivat yhteisiltä ohjelmilta erilaisia asioita, mutta niiden merkitys verkostoitumisen kannalta tunnistettiin.</p>	
Avainsanat	verkostoituminen, ammattilaistapahtumat, kansainvälisyys, Eurooppa, Aasia, yhteistyö

Author Title	Siiri Kihlström Seminar as a networking supporter – case EARS on Shanghai
Number of Pages Date	52 pages + 5 appendices 24 February 2014
Degree	Bachelor's Degree
Degree Programme	Cultural Management
Specialisation option	-
Instructor	Laura-Maija Hero, Lecturer
<p>Networks and networking create the base for this thesis work. Networks are an essential part of working in the creative industries nowadays. The aim of this work is to study how does a professional seminar support the participants' networking and how could that networking be boosted. The thesis also represents ideas how the boosting could be done.</p> <p>The case of this study is a project called Europe-Asia Roundtable Sessions – EARS which is a platform focusing on creative industry collaboration between European and Asian professionals. The aim of the project is to build long lasting bridges between these two continents and foster relationships between creative industry professionals.</p> <p>The project organized a seminar in Shanghai 2 and 3 December 2013. The seminar consisted of keynote speeches, panel conversations and roundtable discussions and was attended by almost two hundred creative industry professionals. This thesis studies how this seminar supported the participants' networking and how it should be improved in order to support the networking even better.</p> <p>The information was collected through two questionnaires, interviews and brainstorming.</p> <p>EARS on Shanghai did support the participants' networking; one was introduced to new people. Especially the overall atmosphere was seen as a key factor in meeting new people and getting new contacts.</p> <p>Creative industry professionals value smaller groups, easy environments and the right people to be around in seminars in general. The informants wanted different things from common evening program but majority saw it as an important part of making a real connection with somebody.</p>	
Keywords	networking, seminars, international, Europe, Asia, collaboration

## Sisällys

Johdanto	1
1 Verkostot luovien alojen ytimessä	3
1.1 Verkostossa toimiminen on tietoinen toimintamalli	3
1.2 Verkostoja luokitellaan monin eri tavoin	5
1.3 Verkostoilta haetaan mahdollisuuksia ja säästöjä	7
1.4 Ammattilaistapahtuma johtaa verkostoja	8
1.5 Informaalius verkoston rakennuspalikkana	8
2 Europe Asia Roundtable Sessions – EARS	10
3 Tutkimuskysymykset	11
4 Aineistonkeruu ja käyttämäni menetelmät	12
4.1 Ennakkokysely	14
4.2 Palautekysely	15
4.3 Haastattelut	16
4.4 Ideariihi toimijoiden kanssa	19
5 Tutkimuksen tulokset	20
5.1 EARS houkutteli toimijoilta eri aloilta	20
5.2 Uusia kontakteja ja inspiraatiota	21
5.3 Ilmapiiri oli helppo ja mukava	23
5.4 Vapaa keskustelu tärkein verkostoitumistilanne	25
5.5 Yhteinen ohjelma jakoi mielipiteitä	28
5.6 Myös tapahtumanjälkeistä yhteydenpitoa tulisi tukea	30
5.7 Tapahtuma tuki vastaajien verkostoitumista	31
5.8 Kontakteja luotiin oman alan kesken	32
5.9 EARS tarjosi liian vähän verkostoitumissessioita	36
5.10 Toimijoilta käytännönläheisiä ideoita	37
6 Kehittämisehdotukset	41
6.1 Ennakkotiedot ja niiden hyödyntäminen	42
6.2 Tapahtumassa tärkeää on ilmapiiri	43
6.3 Työpajoja tuomaan ihmiset yhteen	44
6.4 Tulevaisuuden visioita	44

7	Pohdintaa	46
8	Lähteet	50

#### Liitteet

Liite 1. Ennakkokysely

Liite 2. Palautekysely

Liite 3. Haastattelurunko 2. ja 3.12.2013

Liite 4. Haastattelurunko 29.11.2013

Liite 5. Toimijakeskeisen ideariihin kysymykset

## Johdanto

Verkostot ja verkostoituminen ovat elintärkeitä luovien alojen parissa työskenteleville. Erilaiset ammattilaistapahtumat ovatkin nousseet merkittäväksi alustaksi tavata uusia ihmisiä ja vahvistaa jo olemassa olevia verkostoja. Opinnäytetyöni kumpuaa tästä trendistä. Jotta osallistujien verkostoitumistarpeisiin voitaisiin jatkossa vastata yhä paremmin, tulee tunnistaa ammattilaistapahtumien luonne verkostojen johtamisen välineenä. Tunnistamalla tapahtumalle asetetut odotukset ja tavoitteet voidaan sitä kehittää asiakaslähtöisesti.

Opinnäytetyöni tutkimuksen kohteena on Europe-Asia Roundtable Sessions – EARS -tapahtumakonseptin ammattilaisseminaari Shanghaissa 2.-3.12.2013. Tapahtuman tarkoituksena oli tuoda eurooppalaiset ja aasialaiset luovien alojen ammattilaiset saman pöydän ääreen, luoda verkostoja ja lisätä yhteistyötä toimijoiden välillä. Opinnäytetyössäni keskityn siihen, kuinka tapahtumaa voitaisiin kehittää tämän verkostoitumisen lisäämiseksi. Tutkimuskysymykseni on, kuinka tapahtuma tukee osallistujien verkostoitumista kansainvälisissä luovien alojen ammattilaistapahtumissa ja miten tätä verkostoitumista voitaisiin lisätä.

Tulen itse työskentelemään EARS-tapahtumakonseptin kanssa myös vuonna 2014, joten tämä opinnäytetyö edistää omaa työskentelyäni tulevaisuudessa. Työn kautta pääsen myös syventymään verkostoihin ja lisäämään omaa tietoa verkostojen johtamisesta. Oman ammatillisen kehitykseni kannalta työ on merkittävä, sillä työssäni tutustun sekä verkostoitumiseen prosessina että tapahtuman kehittämiseen luovien alojen ja tuottajan näkökulmasta katsottuna.

Opinnäytetyöni tavoitteena on selvittää, miten tapahtuma tukee osallistujiensa verkostoitumista. Tämän pohjalle kerään tietoa osallistujien verkostoitumispreferensseistä ja aikaisemmista kokemuksista. Työssäni en ota huomioon osallistujien edustamien kulttuurien vaikutusta.

Opinnäytetyössäni on tavoitteena lisäksi kartoittaa tapahtuman tarjoamat käytännön verkostoitumismahdollisuudet osallistujalle ja tunnistaa puutteita ja kehityskohteita suhteessa osallistujien odotuksiin. Lisäksi selvitän niitä tekijöitä, jotka vaikuttavat tähän

verkostoitumiseen. Työn tuloksena voidaan tunnistaa selkeitä kehityskohteita ja uusia ideoita vastata osallistujien tarpeisiin yhä paremmin.

Opinnäytetyön löydöksiä voidaan soveltaa seuraaviin järjestettäviin EARS-konseptin tapahtumiin sekä soveltaa tapahtuma-alalla yleisesti. Tunnistamalla hyödyt, joita tapahtuma antaa osallistujalleen verkostoitumisen kannalta, on tapahtuman mahdollista kehittää omaa kilpailukykyään tulevaisuudessa.

## 1 Verkostot luovien alojen ytimessä

”Niin kauan kuin maan päällä on ollut ihmisiä, on ollut myös verkostoja”  
(Hakanen, Heinonen & Sipilä 2007, 9).

Verkostot ja verkostoituminen ovat kaikkien huulilla – niin luovilla aloilla kuin muuallakin yhteiskunnassa. Niinpä aiheesta on tehty paljon tutkimusta ja oppaita erilaisten yritysten ja toimijoiden tueksi. Verkostoitumiseen ei tule kuitenkaan suhtautua vain ohimenevänä trendinä, vaan kyseessä on keino, jonka avulla voidaan lisätä yrityksen kilpailukykyä ja siten suorituskykyä markkinoilla.

### 1.1 Verkostossa toimiminen on tietoinen toimintamalli

Verkoston perustan muodostaa kahden yrityksen, yleensä asiakkaan ja toimittajan, keskinäinen suhde. Kun tätä suhdetta täydennetään ottamalla mukaan toimijoiden muut riippuvuus- tai liiketoimintasuhdet, muodostuu yritysverkosto. Tähän verkostoon kuuluu yleensä myös linkkejä ei-kaupallisiin yrityksiin, esimerkiksi julkisiin instituutioihin, järjestöihin, yliopistoihin tai muihin organisaatioihin. Tällä tavoin muotoutuvia yritysverkostoja kutsutaan rajattomiksi makroverkostoiksi, jotka ulottuvat kasallisten ja toimialojen rajojen yli. (Mittilä 2006, 76)

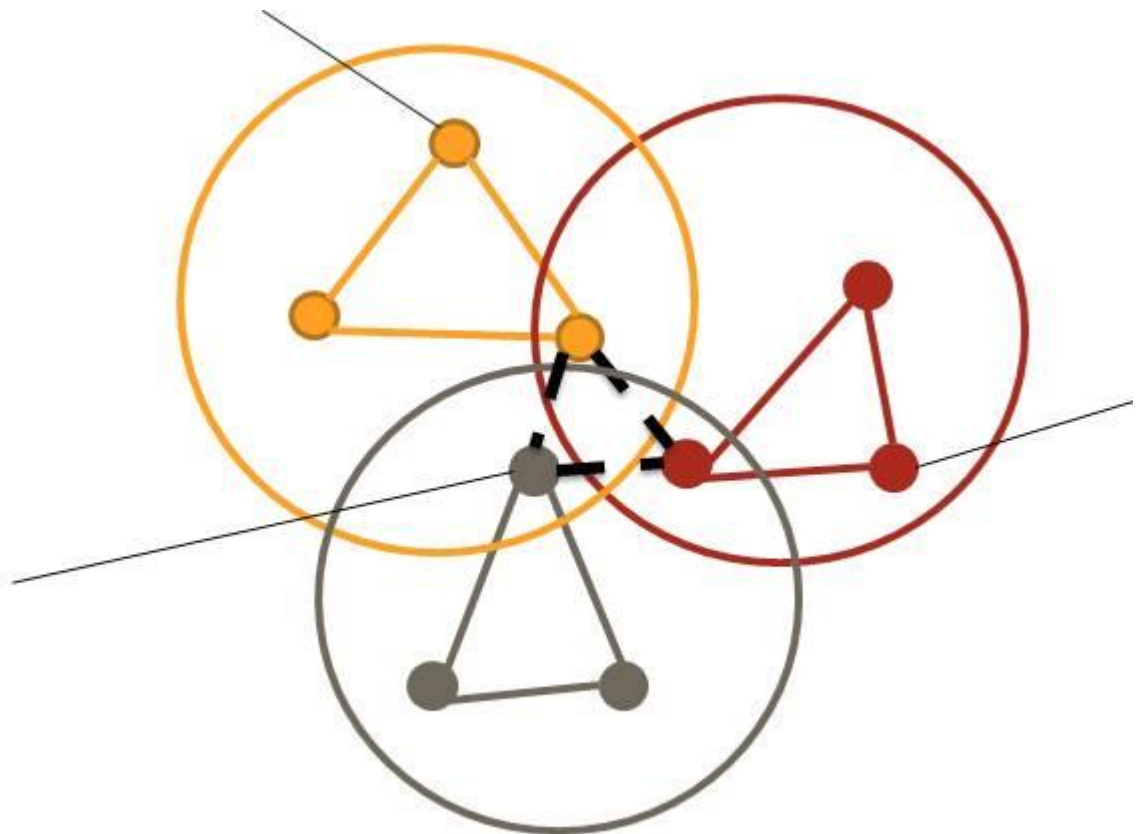
Verkostossa toimiminen perustuu tietoiseen toimintamalliin. Tässä toimintamallissa työkalut edellyttää valmiuksia yhteistoimintaan, itsenäiseen päätöksentekoon ja toiminnan jatkuvaan kehittämiseen. Tärkeää on kumppanuus – verkostossa tehdyt asiat hyödyntävät molempia osapuolia. (Helakorpi 2005)

Järvensivun, Nykäsen ja Rajalan (2010) mukaan verkostoissa toimijoiden väliset suhteet perustuvat pääasiassa luottamukseen ja sitoutumiseen. Kukin toimija on vapaa tekemään itsenäisiä päätöksiä eikä toimijoiden välistä suhdetta määritellä täsmällisesti tietylle sopimuskaudelle, vaan keskinäistä suhdetta määritellään jatkuvasti uudelleen. Heidän mukaansa verkoston toimijoiden suhteiden vahvuus ja pitkäikäisyys pohjautuvat nimenomaan keskinäiseen luottamukseen ja yhteisiin tavoitteisiin. Jos luottamus menetetään tai yhteistyöhön ei sitouduta, voi suhde saada päätöksen nopeastikin. (Järvensivu ym. 2010, 13–15)



Verkostoissa muodostettujen suhteiden merkittävimpiä elementtejä ovat synergia, keskinäinen riippuvuus, vastavuoroisuus ja tietyt voimasuhteet. Verkosto-suhteen merkitystä osapuolille ei mitata rahallisesti, vaan sen arvo määräytyy suhteen strategisen merkityksen mukaan. Lisääarvoa tuottamatonta osto-myyntisuhdetta ei voida siis kutsua verkostosuhteeksi. (Ollus, Ranta & Ylä-Anttila 1998, 3-7)

Joustavuutta voidaan pitää verkostojen erityisenä vahvuutena. Joustavuutta tarvitaan erityisesti sellaisissa tilanteissa, joissa asiakastarpeet eivät ole vakaita, ovat monimutkaisia tai kun yksinkertaisia ratkaisuja ei ole heti löydettävissä (Järvensivu ym. 2010, 6). Verkostojen joustava luonne on yksi syy, miksi toimintatapa soveltuu erityisesti luoville aloille. Ala on herkkä suhdanteille ja rahoitus ei usein ole itsestään selvää. Lisäksi kulttuuripalveluiden tai tuotteiden kysyntä saattaa vaihdella paljonkin – hanke saattaa menestyä, vaikka samanlainen jossain eri paikassa tai eri ajankohtana ei ole houkutelut asiakkaita. Joustavuutta, nopeutta ja ylipäättään asiakkaiden kysyntään parempaa vastaamista korostavat myös Valkokari, Hakanen ja Airola (2007, 4).



**Kuva 1 Verkosto-organisaatio ja asiantuntijoiden hybridinen "kova ydin", Mukailleen: Helakorpi 2005**

Helakorpi (2005) havainnollistaa henkilöiden verkostoja eli yhteyksiä toisiin tiimeihin ja toisiin organisaatioihin oheisella kuviolla. Kuvassa ison ympyrän sisällä olevat pienet

pallot kuvaavat yrityksen tai tiimin työntekijöitä ja niiden välissä olevat viivat heidän muodostamia suhteita. Suhteita on muodostettu toisiin tiimin jäseniin, mutta myös tiimin ulkopuolisiin tahoihin. Kuvan keskiössä on asiantuntijoiden muodostama ”kova ydin”, jolle on muodostunut asiantuntijuutta oman työalueen ulkopuolisiin konteksteihin. Näiden eri tiimien jäsenten välisiä suhteita kuvataan katkoviivoilla. Luodessaan suhteita muihin toimijoihin luovat myös tiimit suhteita muihin tiimeihin. (Helakorpi 2005)

EARSin tapauksessa kuvan ”kovalla ytimellä” voitaisiin tarkoittaa tapahtumiin osallistuvia toimijoita, jotka pääsevät muodostamaan uusia kontakteja ja verkostoja. Tämä auttaa havainnollistamaan ammattilaistapahtumassa toteutuvaa tilannetta – kukin toimija edustaa jotakin organisaatiota, ja verkostoitumalla laajentaa koko organisaation verkostoa.

Luovien alojen ammattilaiset edustavat jotakin tiimiä tai organisaatiota, mutta usein toimivat asiantuntijoina omalla alallaan. Esimerkiksi tuottajan toimenkuvaan kuuluu tuntea toimijoita oman tiimin ulkopuolelta, esimerkiksi julkisorganisaatioiden edustajia, taiteilijoita, erilaisia promootio-organisaatioita, kaupallisia kumppaneita jne. Tuottaja toimii näin rajanylittäjänä. Rajanylittäjällä on mahdollisuus luoda linkkejä yhteisöjen ja niiden asiantuntijoiden välille ja jopa neuvotella uudentlaisista merkityksistä (Helakorpi 2005).

Riitta Honkasen (2011) tutkimuksessa nykytanssiverkostojen vaikutuksessa tanssin kansainvälisyyteen kaikki haastateltavat tunsivat kuuluvansa vähintäänkin löyhään, epäviralliseen, kollegiaaliseen verkostoon. Tutkimuksen tuloksena oli myös, että tanssin kentän tuottajat mieltävät verkostonsa ammatillisina verkostoina, jotka toimivat kommunikaatio- ja vaihdantaverkostoina sosiaalisten verkostojen sijaan, huolimatta niiden vaatimasta henkilökohtaisesta panoksesta. Verkostoja ei tutkimuksen mukaan myöskään hahmotettu organisaatioiden kautta vertikaalisina tai horisontaalisina, vaan ihmisten välisinä ammattisuhteina. (Honkanen 2011, 22–23)

## 1.2 Verkostoja luokitellaan monin eri tavoin

Koska verkostoja on hyvin monenlaisia, voidaan niitä myös jaotella usein eri perustein. Useat eri luokittelut eivät kuitenkaan ole toisiaan poissulkevia, vaan monesti verkostoista löytyy erilaisia piirteitä, jotka voidaan luetella usein eri perustein.

Verkostoituminen voidaan jaotella eri aloilla, alueilla ja tasoilla tapahtuvaksi. Alakohtaisella verkostoitumisella tarkoitetaan saman alan (ammatti/koulutus) verkostoitumista. Alueellinen verkostoituminen voi tarkoittaa tietyn seudun tai isomman alueen yhteistyötä, jolloin mukana voi olla hyvinkin erilaisia tahoja, esimerkiksi kouluja, paikallisia yrityksiä ja virastoja. Eri tasojen verkostoituminen tarkoittaa organisaatioiden välillä tapahtuvaa yhteistyötä, samankaltaista tehtävää suorittavien tiimien yhteistyötä tai yksittäisten asiantuntijoiden tarkoittamaa yhteistyöverkkoa. (Helakorpi 2005)

Tässä opinnäytetyössäni keskityn erityisesti alakohtaiseen sekä eri tasojen verkostoitumiseen. EARSin lähtökohtana ei ole nimittäin tukea jonkin tietyn alueen toimijoiden yhteistyötä vaan nimenomaan yhdistää poikkialaisesti luovien alojen toimijoita eri maantieteellisiltä alueilta.

Verkostoja jaetaan myös virallisiin ja epävirallisiin verkostoihin. Viralliset verkostot ovat yrityksen suhteita esimerkiksi alihankkijoihin tai muihin sen kaltaisiin toimijoihin. Epäviralliset verkostot taas ovat yrityksessä toimivien henkilöiden verkostoja, jotka perustuvat henkilökohtaisiin suhteisiin. Nämä verkostot eivät ole toisiaan poissulkevia, vaan itse asiassa työn sujuvuuden, kommunikoinnin ja yhteisymmärryksen kannalta on tärkeää että toimijalla on kaikenlaisia verkostoja (Helakorpi 2005). Organisaation epävirallisia verkostoja jaetaan yleisesti kolmenlaisiin verkostoihin:

- 1 Neuvontaverkostot, joissa osapuolet voivat ottaa yhteyttä erilaisissa asioissa organisaation ulkopuolisiin asiantuntijoihin
- 2 Luottamusverkostot, joissa osapuolet voivat jakaa arkaluontoista informaatiota ja tukeutua toistensa neuvoihin kriisitilanteissa
- 3 Kommunikointiverkostot, joissa osapuolet on automaattisesti koottu yhteen keskustelemaan organisaation toimintaan liittyvistä asioista

(Mukaillen: Helakorpi 2005)

Näiden jaotteluiden lisäksi Ollus, Ranta ja Ylä-Anttila (1998, 13) jaottelevat verkostoja yhteistyön sisällön perusteella muodostaen kolme joukkoa: vaihdantaverkostot, kommunikaatioverkostot ja sosiaaliset verkostot. Lisäksi heidän mukaansa verkostot voidaan jakaa niiden muodostumisen perusteella alueellisiin ja ydinkeskeisiin verkostoihin. Ydinkeskeinen verkosto on jonkun merkittävän toimijan ympärille syntynyt ”rypäs”. EARSin voidaan katsoa muodostavan ydinkeskeisen verkoston, johon kuuluvat sekä tapahtuman yhteistyökumppanit, tukijat ja osallistujat kuin osallistujien edustamat yrityksetkin.

### 1.3 Verkostoilta haetaan mahdollisuuksia ja säästöjä

Yritystoiminnan kannalta verkostoitumisen merkitys kasvaa jatkuvasti. Syitä tälle trendille on monia. Hakasen, Heinosen ja Sipilän (2007, 24) mukaan verkostojen merkityksen lisääntymiseen ovat vaikuttaneet erityisesti muutokset liikeympäristössä, matkiminen ja johtamismuoti sekä reagointi kilpailijoiden toimiin. He täsmentävät verkostojen auttavan riskien hallinnassa ja uusien strategioiden kokeilussa jatkuvasti muuttuvassa ympäristössä. Lisäksi onnistuneita edelläkävijöitä matkitaan kaikissa ilmiöissä, niin myös tässä. Koska yritys tai toimija haluaa myös omata samanlaiset kyvykkyydet kuin kilpailijalla on, seurataan kilpailijoiden toimia tarkasti - myös verkostoitumiseen liittyen.

Riitta Honkasen (2011, 26) mukaan tuottajien ja koreografien verkostoituminen keskityy vahvasti mahdollisuusverkostoihin. Mahdollisuusverkostot ovat suhteita, joita käytetään, kun etsitään potentiaalisia työtilaisuuksia ja hyödynnetään niitä. Kiertueiden, vierailujen, tilaustöiden ja muiden työtilaisuuksien saaminen on käytännössä oikeastaan ainoa motiivi verkostoitumiselle ammatillisen yleissivistyksen lisäksi (Honkanen 2011). Hyödyt, joita verkostoitumisella yleisesti haetaan liittyvät osaamiseen sekä kustannustehokkuuteen (Hakanen, Heinonen & Sipilä 2007, 25).

EARS on Shanghai -tapahtumissa verkostoituminen liittyy vahvasti kansainvälistymiseen ja kansainväliseen liiketoimintaan. Kansainväliseltä toiminnalta halutaan verkostoa ja Suomen ulkopuolelle sekä toiminnan laajentamista isommille markkinoille. Muotoilun kansainvälistyminen -tutkimuksen (Oksanen-Särelä 2012, 96) mukaan muotoilijoiden suurimpia syitä kansainvälistyä ovat nimenomaan toiminnan laajentaminen ja sitä kautta toimentulon turvaaminen pitkällä tähtäimellä. Tutkimuksen mukaan ulkomaisten kumppanien avulla muotoilijat kokevat myös oppivansa uutta ja kehittävänsä omaa toimintaansa. Markkinoiden kansainvälistyessä muotoilijat näkevät oman toimintansa myös laajempaan, ja suuntaavat suoraan Suomen markkinoiden yli (Oksanen-Särelä 2012, 80).

Luovilla aloilla on useita eri kansainvälistymistapoja, mutta asiantuntijoiden mukaan verkostot ovat merkittävä, jopa tärkein kansainvälistymistapa. Ulkomaan markkinoille pyritään niin kotimaisten kuin ulkomaisten verkostojen kautta. Tässä tukena ovat usein erilaiset toimialajärjestöt ja tiedotuskeskukset. Verkostoista koetaan kansainvälisessä toiminnassa saatavan hyötyä, sillä niiden avulla voidaan olla suoraan yhteydessä toi-

sen maan vastaavaan tasoon yhteistyökuvioiden miettimisessä. (Nikula, Penttilä, Kupi, Urmas ja Kommonen 2008, 57)

Verkostoitumisen tärkeys tunnistetaan. Esimerkiksi sirkustaiteen vientistrategia on ottanut yhdeksi strategiseksi pääkohdakseen kansainvälisen verkostoitumisen (Juvonen 2011, 24–25).

#### 1.4 Ammattilaistapahtuma johtaa verkostoja

” - - kansainväliset seminaarit ja symposiumit ovat tärkeitä paikkoja verkostojen muodostamiselle ja henkilökohtaisten kontaktien luomiselle.” (Nikula ym. 2009, 57)

Ammattilaistapahtumat ovat paikka johtaa verkostoja. Tapahtumissa alan toimijat tapaavat toisiaan tarkoituksenaan vahvistaa olemassa olevaa verkostoaan ja lisätä kontaktejaan.

Pohjoismaisen tanssin alan verkostoitumishanke Keöjan tapaamisista osallistujat hakivat muun muassa tutustumista kollegoihin ja potentiaaliin yhteistyökumppaneihin ja vanhojen ammattikontaktien vahvistamista. Moni oli asettanut konkreettisia ja selkeitä tavoitteita verkostoitumiselle, osalla taas ei ollut tarkkaa suunnitelmaa verkostoitumisesta. (Honkanen 2011, 32)

Ammattilaistapahtumat ovat erityisen merkittäviä kansainvälisellä kentällä toimiville. ”Sirpaleisuudesta kilpailukyvyyn keskiöön” – Asiantuntijoiden näkemyksiä luovien alojen kansainvälistymisestä -selvityksen (Nikula ym. 2009, 56–57) mukaan kansainvälistymistapoja on monia ja ne vaihtelevat toimijoiden ja toimialojen kesken. Tärkeänä tapana pidetään erilaisia asiakkaiden, yhteistyökumppaneiden ja jakelukanavien kohtaamisia paikan päällä henkilökohtaisesti. EARS tarjoaa mahdollisuuden päästä tapaamaan potentiaalisia kontakteja nimenomaan henkilökohtaisesti.

#### 1.5 Informaalius verkoston rakennuspalikkana

Verkostoissa ei siis suinkaan käsitellä vain jäsenneltyä, formaalia ja täsmällistä informaatiota, vaan myös informaalia tietoa. Informaalilla verkostolla on usein yhteys organisaation ulkopuolelle esim. henkilöiden harrastusten tai muiden yhteyksien kautta (He-

lakorpi 2005). Ammattilaistapahtuman kaltaisessa ympäristössä informaalit kohtaamiset korostuvat.

”Kuten seminaareissa yleensäkin, myös Keöjassa aikataulutukset nousi esiin suurimpana kehittämiskohteena. Luentojen venyminen ja aikataulun tiukkuus ovat suoraan pois vapaamuotoisista kohtaamisista ja keskusteluista, joita kuitenkin pidettiin kaikkein tärkeimpänä tai heti seminaariluentojen jälkeen toiseksi tärkeimpänä sisältönä. Kun paikalla on satoja ihmisiä, menee aikaa jo siihen että löytää haluamansa ihmisen esitystilan aulassa, ja sitten voikin jo olla niin kiire katsomoon että ei ehditä keskustelemaan mitään. Kokemattomille verkostoitujille tällaiset tilanteet aiheuttavat turhaa stressiä.” (Honkanen 2011. 35–36 )

Tanssin tuottajat lähtevät messuille ja myyntitapahtumiin eri asenteella kuin järjestettyihin verkostoitumistapahtumiin. Vuorovaikutus ja kontaktit syntyivät Keöja-tapaamisissa lähinnä vapaa-ajalla, lounailla, illanvietoissa ja pre- ja off-meetingeissä. Sen sijaan seminaarit ja keskustelut eivät paljoakaan lähentäneet tuottajia. (Honkanen 2011, 33)

Informaaleja tilanteita voidaan synnyttää monella tavalla. Tapahtumanjärjestäjä voi esimerkiksi tarjota osallistujille erilaisia verkostoitumissessioita, mutta ne soveltuvat vaihtelevasti erilaisille ihmisille. Esimerkiksi Keöja-tapaamisessa pikatreffit kiinnostivat lähinnä koreografeja, jotka ovat kiinnostuneet koreografien välisestä yhteistyöstä sekä niitä, joiden kontaktiverkostot ovat vasta muotoutumassa (Honkanen 2011, 37). Hyvin verkostoituneet eivät kokeneet pikatreffien hyödyttävän heitä, koska he tutustuvat suunnitelmallisesti keihin haluavat eivätkä ole niin kiinnostuneita käyttämään rajallista aikaansa sen tyyppiseen toimintaan, kun samalla ajalla voisi tehdä muutakin. Keöja-tapaamisessa epäiltiin myös, että työtilaisuuksien saamisen kannalta tärkeät ihmiset eivät osallistu pikatreffeille eivätkä kuuntele pitchauksia, vaikka heihin juuri tulisi tutustua.

Keöja-tapaamisen kokeneemmilla toimijoilla on siis selkeästi verkosto-osaamista. Mittilä (2006) määrittelee verkosto-osaamisen yrityksen tai muun organisaation kyvyksi ymmärtää verkostoja ja toimia niissä tavoitteellisesti. Verkosto-osaamisesta onkin kehittynyt liiketoimintaosaamisen merkittävä osaamisalue, jolla on keskeinen merkitys organisaation kilpailukyvyn kannalta. (Mittilä 2006, 89)

## 2 Europe-Asia Roundtable Sessions – EARS

Europe-Asia Roundtable Sessions, lyhyemmin EARS on ammattilaisseminaari, jota tukee verkkomedia. Hanketta vetää suunnittelu- ja tuotantotoimisto Pluto Finland. EARSin voidaan sanoa saaneen sisällöllisen innoituksensa vuosien 2009 ja 2010 aikana Shanghain maailmannäyttelyn Suomen paviljongin yhteydessä järjestetyistä Snowball-tapahtumista. Snowball-tapahtumat olivat mm. opetus- ja kulttuuriministeriön, työ- ja elinkeinoministeriön ja Finpron tukemia, ja niiden tarkoituksena oli edistää suomalaisten toimijoiden pääsyä Kiinan markkinoille. Snowball-tapahtumia järjestettiin yhteensä neljä: musiikkiin, muotoiluun, arkkitehtuuriin ja esittäviin taiteisiin keskittyneinä. (Juvonen 2011, 32)

Snowball-tapahtumia mukana järjestämässä olleet Pluto Finlandin Ossi Luoto ja Shnanghain maailmannäyttelyn Suomen Kulttuuriohjelman päällikkö Jani Joenniemi kehittivät myöhemmin EARSin. He olivat huomanneet, että kiinalaisella luovien alojen kentällä ei juurikaan järjestetä ammattilaistapahtumia. He olivat kuulleet esimerkiksi Snowball-tapahtumien yhteydessä kiitosta kiinalaisilta toimijoilta, että kerrankin kiinalaiset ammattilaiset pääsevät tapaamaan toisiaan, vaikka tapahtumien tarkoitus oli tukea suomalaista kulttuurivientiä. Luoto ja Joenniemi tunnistivat tarpeen, joka kentällä oli ammattilaistapahtumille ja halusivat vastata siihen. Tietäessään myös, että Aasia jatkuvasti kasvattaa kulttuurista merkitystään ja että eurooppalaiset ovat tästä kiinnostuneita, muotoutui EARSin kohderyhmästä sekä eurooppalaiset että aasialaiset luovien alojen ammattilaiset.

EARSin missio on auttaa luovien alojen ammattilaisia rakentamaan pitkäjänteisiä suhteita Euroopan ja Aasian välillä. Luovat alat ja Aasia kasvattavat molemmat kulttuurista ja taloudellista merkitystään. EARSin tehtävänä on toimia välittäjänä ja viestinviejänä poikkialaisesti eri luovien alojen toimijoiden välillä. (Luoto 2013)

Ensimmäiset EARS-tapahtumat järjestettiin vuonna 2012. Kaksi niistä järjestettiin Helsingissä ja yksi Shanghaissa. Lisäksi alkukevästä 2013 järjestettiin neljäs tapahtuma Helsingissä. Tapahtumat keskittyivät elokuvaan, musiikkiin, esittäviin taiteisiin sekä Shanghain tapahtuma monialaisesti useisiin näistä. (Luoto 2013). Näiden tapahtumien lisäksi marraskuun 29. päivä 2013 järjestettiin musiikkiteollisuuteen keskittynyt viides EARS-tapahtuma Pekingissä.

Tapaus, johon työssäni keskityn, on järjestyksessään kuudes EARS-tapahtuma. Se järjestettiin Shanghaissa 2.-3.12.2013. Tapahtuman teemoja olivat mm. eri luovia aloja yhdistävät aiheet, mm. brändäys, markkinointi ja erilaiset yhteistyöprojektit. Edustajia tapahtumassa oli muotoilun, median, kuvataiteen, esittävien taiteiden ja musiikin aloilta. Kaksipäiväinen seminaari koostui puheenvuoroista, pyöreän pöydän keskusteluista ja paneelikeskusteluista, joita täydensivät showcaset ja näyttelyt. Tapahtuman rahoitti Pluto Finland ja Suomen opetus- ja kulttuuriministeriö. Tapahtuma oli osa Design Shanghai -biennaalin aloitusviikkoa ja se järjestettiin yhteistyössä Modern Sky -klubifestivaalin kanssa. Tapahtumapaikkana oli Octave-hyvinvontikeskus. Tapahtumaan osallistui yhteensä noin kaksisataa luovien alojen ammattilaista ympäri maailman, pääosa kuitenkin Euroopasta ja Aasiasta. (EARS on Shanghai Programme, 2013)



**Kuva 2 EARS on Shanghaissa kuultiin mm. paneelikeskusteluja. Kuva: EARS**

### **3 Tutkimuskysymykset**

Tutkin opinnäytetyössäni, kuinka tapahtuma tukee osallistujien verkostoitumista luovien alojen ammattilaistapahtumassa. Tapaustutkimukseni kohteena on EARS on Shanghai -tapahtuma, joka järjestettiin Shanghaissa, Kiinassa 2.-3.12.2013. Tapaustutkimus on tutkimusmenetelmä, jossa pyritään luomaan syvällistä ja yksityiskohtaista tietoa tutkit-



tavasta tapauksesta. Se sopii kehittämistyön lähestymistavaksi erityisesti, kun halutaan tuottaa uusia kehitysehdotuksia. (Ojasalo, Moilanen, Ritalahti 2009, 53)

EARS-hankkeen tarkoituksena on tuoda eurooppalaisia ja aasialaisia luovien alojen toimijoita yhteen ja olla mukana lisäämässä vaihdantaa ja yhteistyötä niiden välillä. Näin ollen hankkeelle on tärkeää tietää, kuinka sen järjestämät seminaaritapahtumat todellisuudessa hyödyttävät osallistujia.

Tässä opinnäytetyössäni tutkin sitä, kuinka EARS-tapahtumat tukevat osallistujiensa verkostoitumista, ja kuinka tätä verkostoitumista voisi kehittää. Tutkin tätä hankkimalla aineistoa kahden kyselyn, erilaisten haastattelujen ja ideariihen avulla.

Tutkimukseni keskiössä on selvittää, kuinka EARS tukee osallistujiensa verkostoitumista tällä hetkellä. Tätä tutkin seuraavin alakysymyksin: Minkälaisia odotuksia osallistujilla oli tapahtumalla verkostoitumisen näkökulmasta? Miten näihin odotuksiin vastattiin? Mitä tapahtuma käytännössä antoi osallistujalle ja mitkä asiat tähän vaikuttivat? Kuinka osallistujat itse kokivat tapahtuman tukevan heidän omaa verkostoitumistaan?

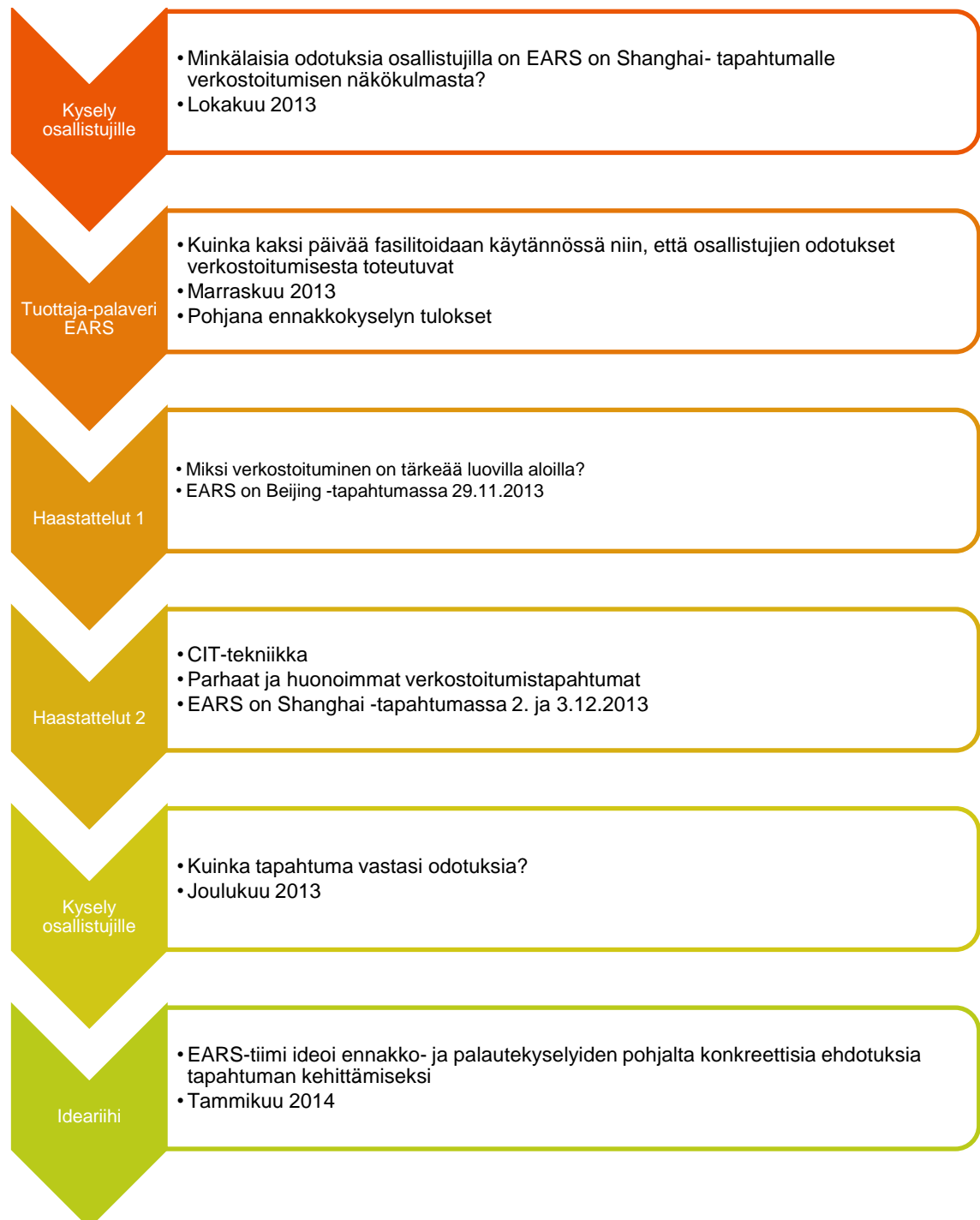
Lisäksi tutkimukseni kohteena on se, miten osallistujien mielestä verkostoitumista tulisi tukea ylipäättään ja minkälaisia preferenssejä heillä on erilaisten verkostoitumistapojen suhteen. Kaiken kaikkiaan haluan selvittää miten EARS voisi tukea verkostoitumista tulevaisuudessa yhä paremmin.

Tämän tutkimuksen tuloksena olen luonut konkreettisia ehdotuksia, jotka toteuttamalla tapahtumaa voisi kehittää. Työni tavoitteena on siis kehittää EARS-tapahtumia tukemaan osallistujien verkostoja ja verkostoitumista kestävän ja pitkäjänteisen yhteistyön lisäämiseksi.

#### **4 Aineistonkeruu ja käyttämäni menetelmät**

Lähtiessäni tutkimaan ihmisten verkostoitumista oli minulle melko selvää, etten voisi tukeutua vain yhdenlaiseen tutkimusmenetelmään. Koska kysymyksessä ja kehittämisen keskiössä oli yksi tapahtuma, tuntui selkeältä aloittaa tutkimus tapahtumaan liittyvällä ennakkokyselyllä. Osallistujajoukko levittäytyi maantieteellisesti laajalle alueelle, joten internet-kysely tuntui parhaalta vaihtoehdolta. Koska kyselyn avulla saamani tieto

tulisi todennäköisesti olemaan melko pinnallista, halusin saada syvempää tietoa haastattelujen avulla. Lopulta päätin toteuttaa teemahaastatteluja tapahtuman lomassa sekä järjestää toimijakeskeisen ideariihen. Näiden avulla sain yksityiskohtaisempaa tietoa verkostoitumisesta. Päätin aineistonkeruuprojektin keräämällä hankkeen toimijoilta ideoita tapahtuman kehittämiseksi saamieni aineistojen pohjalta.



**Kuva 3 Aineistonkeruuprosessi**

#### 4.1 Ennakkokysely

Yksi tärkeimmistä aineistoistani tässä opinnäytetyössäni olivat kyselyt. Tein yhteensä kaksi kyselyä, yhden ennen tapahtumaa ja toisen tapahtuman jälkeen. Molemmat kohdistettiin tapahtuman osallistujille.

Ennakkokyselyn tarkoituksena oli selvittää osallistujien odotuksia tapahtumalle verkostoitumisen näkökulmasta. Se kartoitti kehen osallistujien oli tavoitteena tutustua ja mitkä verkostoitumismetodit heille sopivat parhaiten. Näiden vastausten perusteella tapahtuman ohjelmaa ja sisältöä pyrittiin vielä kehittämään odotusten mukaiseksi.

Menetelmänä kysely soveltuu parhaiten laajan tutkimusaineiston keruuseen, sillä siinä isolta joukolta kysytään samat kysymykset. Tulokset ovat usein kvantitatiivisia ja tilastollisesti käsiteltäviä. Tässä tapauksessa kyselyä käytettiin kuitenkin pääasiassa laadullisen tiedon keräämiseen. Kyselyn heikkoutena on saadun tiedon pinnallisuus. Lisäksi on vaikeaa arvioida, kuinka vastaajat ovat suhtautuneet tutkimuskysymyksiin, ja tulkinneet niitä. Kysely on kuitenkin yksi eniten käytetty tiedonkeruun menetelmä. (Ojasalo, Moilanen, Ritalahti 2009, 108)

Kysely menetelmänä soveltui hyvin ennakkoon hankittavan tiedon hankintaan, sillä sitä kautta tieto saatiin nopeasti ja ennen kaikkea maantieteellisesti laajalta alueelta. Koska tapahtumaan saapuu osallistujia aina Amerikasta Aasiaan, olisi kasvotusten tapaaminen useiden kanssa ollut haastavaa.

Ennakkokysely luotiin loka-marraskuussa 2013 ja se lähetettiin 18.11. kaikille siihen mennessä EARS on Shanghai -tapahtumaan ilmoittautuneille. Kyselyn luomisen prosessissa oli kolme osaa: kyselyn ensimmäisen version luominen suomeksi, kyselyn toisen version luominen englanniksi ja kyselyn viimeistely. Koska kyseessä on kansainvälinen tapahtuma, jolla on osallistujia ympäri maailmaa, oli välttämätöntä tehdä kysely englannin kielellä riittävän kattavuuden varmistamiseksi. Halusin kuitenkin varmistaa kysyväni oikeita ajatuksia ja harkittuja kysymyksiä, ja siksi päätin tehdä ensimmäisen version kyselystä suomeksi. Suomenkielistä kyselyä kommentoi tapahtuman tuottaja Ossi Luoto. Kävimme ensimmäistä versiota läpi myös yhdessä muiden opinnäytetyöntekijöiden ja ohjaajani Laura-Maija Heron kanssa 28.10.2013.

Palautteen perusteella käänsin kyselyn englanniksi ja lisäsin toivottuja kysymyksiä sekä korjasin jo olemassa olevia. Toista versiota kommentoivat kaikki tapahtuman tuottajat eli Ossi Luoto, Mia Hyvärinen ja Jani Joenniemi. Lopullinen englanninkielinen kysely (ks. liite 2) lähetettiin osallistujille 17.11. Kysely lähetettiin yhteensä 75 tapahtumaan ilmoittautuneelle. Kyselyyn vastasi yhteensä 14 henkilöä, ja näin ollen vastausprosentti oli 18,7 %.

20.11. kyselyyn vastanneiden vastauksista tein yhteenvedon jonka pohjalta esittelin muulle tiimille kehittämisideoita. Valitettavasti kyselyn alkuperäinen osatarkoitus ohjelman muodostamisen apuvälineenä jouduttiin kuitenkin sivuuttamaan. Ohjelmaa rakennettiin tuottajan toimesta, joka ei ollut tietoinen kyselystä, ja niinpä toisen vaiheen kommenttikierroksella kysymys liittyen ohjelmasisältöihin jouduttiin poistamaan sillä ohjelma oli jo valmis, eikä kysymykselle koettu enää tarvetta.

#### 4.2 Palautekysely

Tapahtuman jälkeen haluttiin selvittää, kuinka osallistujat kokivat tapahtuman vastanleen heidän sille asettamia tavoitteita. Niinpä loin palautekyselyn (ks. liite 3), jonka avulla tätä oli tarkoitus tutkia. Palautekyselyyn liitettiin myös muita tapahtuman kulkua koskeneita kysymyksiä, esimerkiksi pyydettiin palautetta käytännön järjestelyistä ja ohjelmasisällöistä, jotka eivät tosin tämän opinnäytetyön kannalta olleet merkittäviä. Tein pohjan kyselylle englanniksi, mutta koska kyselyllä haluttiin selvittää palautetta myös yleisesti, halusivat myös tiimin muut jäsenet kommentoida ja muokata tekemääni pohjaa.

Palautekysely lähetettiin tapahtumaan osallistuneille uutiskirjeen yhteydessä 13.12. ja siitä muistutettiin 19.12. Kysely lähetettiin yhteensä 101 tapahtumaan osallistuneelle, joista kyselyyn vastasi 12 henkilöä. Vastausprosentti oli näin ollen 11,8 %.

Syitä siihen, miksi vastausprosentti jäi pienemmäksi kuin ennakkokyselyssä, on monia. Ennakkokyselyyn kannustettiin vastaamaan siten, että kaikille vastaajille luvattiin suositella kolmea sessiota (paneelia, puheenvuoroa, jne.) tapahtuman ohjelmatarjonnasta perustuen kyselyn vastauksiin. Vastaavanlaista kannustinta ei annettu palautekyselyn vastaajille. Palautekysely myös lähti osallistujille noin kymmenen päivää tapahtuman loppumisen jälkeen kyselyn teon kestosta johtuen, ja aluksi vain linkkinä uutiskirjeen seassa. Tällöin kyselyyn vastasi vain yksi henkilö.

Vasta seuraavalla viikolla suoraan osallistujille lähetetyn muistutuksen jälkeen kyselyyn vastasivat loput 11 henkilöä. Tällöin oli kuitenkin kulunut jo kaksi viikkoa itse tapahtumasta, joten monelle osallistujalle tapahtuma tuntui varmasti jo kaukaiselta, eikä motivaatiota kyselyn vastaamiseksi näin ollen enää löytynyt.

Vastausprosentti olisi voinut olla suurempi kummassakin kyselyssä. Merkittävin syy, miksi se jäi molemmissa pieneksi, oli mielestäni kyselyn kieli. Tapahtuman osallistajat tulivat kuitenkin ympäri maailman, eikä suurin osa puhunut englantia äidinkielenään. Tämä ongelma korostui, kun kysely lähti osallistujille niin monta päivää tapahtuman päättymisen jälkeen. Erityisesti kiinalaiset ovat tottuneet siihen, että informaatio on saatavilla kiinan kielellä. Tämä voi koskea kaikkia, jotka eivät äidinkielenään puhu englantia – omalla äidinkielellä tehtävään kyselyyn on matalampi kynnys vastata sillä se tulee lähemmäksi osallistujaa. Aikataulu- ja kustannussyistä kyselyitä ei kuitenkaan käännetty muille kielille.

Kyselyt, erityisesti palautekysely, olivat melko pitkiä, sillä mukaan haluttiin lisätä kysymyksiä liittyen tapahtuman järjestelyihin yleisesti. Tämä saattoi myös vaikuttaa pieneen vastausmäärään. Koska vastausprosentti jäi molemmissa kyselyissä hyvin alhaisiksi, ei niiden pohjalta voida tehdä tilastollisia yleistyksiä. Vastausten muodostama aineisto ei täytä otoksen määritelmää, vaan kyseessä on enemmänkin näyte.

#### 4.3 Haastattelut

Toinen aineistonkeruumenetelmä, jolla hankin aineistoa työhöni, oli haastattelu. Tein haastatteluja kahden eri kysymyksen ympärillä. 29.11.2013 EARS on Beijing-tapahtumassa Pekingissä haastattelin musiikin alan toimijoita verkostoitumisen tärkeydestä luovilla aloilla. Tämän lisäksi toteutin haastatteluja myös varsinaisen tutkimuskohde-tapahtuman yhteydessä 2. ja 3.12.2013 Shanghaissa. Haastattelujen avulla tavoitteenani oli saada syvempää tietoa osallistujien verkostoitumispreferensseistä ja verkostoitumisen näkökulmasta onnistuneista ja epäonnistuneesta seminaarikokemuksista.



**Kuva 4 Haastatteluja tapahtumassa 3.12.2013. Kuva: EARS**

Pekingissä 29.11.2013 tekemäni haastattelut olivat ns. minihaastatteluja, gallup-tyyppisiä haastatteluja. Kysyin jokaiselta toimijalta samat kysymykset (liite 4), joiden tavoitteena oli saada toimijoiden näkökulma verkostoitumisen tärkeydestä esiin.

Haastattelut, joita Shanghain tapahtumassa tein, olivat puolistrukturoituja haastatteluja eli teemahaastatteluja (liite 3). Puolistrukturoidussa haastattelussa kysymykset on laadittu ennakkoon, mutta niiden järjestystä voidaan soveltaa haastattelun kulun mukaan. Lisäksi voidaan esittää lisäkysymyksiä tai jättää esittämättä joitakin tarpeettomilta tuntuvia kysymyksiä (Ojasalo ym. 2006, 97). Näiden haastatteluiden tarkoituksena oli löytää syvällistä tietoa liittyen verkostoitumiseen.

Haastatteluissa käytettiin CIT - Critical Incident Technique, kriittisten tapahtumien menetelmää. CIT-menetelmä on yksi palveluiden kehittämisen menetelmä, jossa haastateltavan tehtävänä on kuvailla yhtä onnistunutta ja yhtä epäonnistunutta palvelutilannetta. Näiden kuvausten avulla haastatteli voi analysoida ne tekijät, jotka ovat vaikuttaneet palvelun laatuun ja selvittää, mitä seikkoja asiakkaat arvostavat (Ojasalo ym. 2006, 98). Valitsin tämän tekniikan, sillä halusin kuulla osallistujien tarinoita heidän aikaisemmista seminaarikokemuksistaan ja tunnistaa yhdistäviä nimittäjiä onnistuneille

ja epäonnistuneille kokemuksille. En itse ole kovin kokenut seminaarinkävijä, ja siksi kaipasin tällaista tietoa oman tutkimukseni pohjalle.

Loin haastattelurungot (ks. liitteet 3 ja 4) marraskuun lopussa. Kumpikin haastattelurunko alkaa ”lämmittelykysymyksillä”, joiden tehtävänä on saada haastateltava rentoutumaan. Kysymykset koskevat haastateltavaa itseään ja hänen uraansa tai projekteja, joissa hän on ollut mukana. Vastauksia näihin kysymyksiin tullaan myöhemmin hyödyntämään EARSin omalla nettisivuilla ammattilaisprofiili-kuvauksissa. Itse tutkimukseen liittyvät kysymykset koskevat verkostoitumista.

Haastatteluja toteutettiin tapahtuman aikana Pekingissä kuusi ja Shanghaissa yhteensä 12 kappaletta. Vastaajat valitsin siten, että he edustivat mahdollisimman laajasti eri kulttuureja ja eri luovia aloja. Haastatellut olivat:

Peking 29.11.2013

- 1 Justin West, perustaja ja johtaja, *Secret City Records & Secret City Publishing*
- 2 Arica Ng, musiikkikumppanuuksien päällikkö, *YouTube Greater China and Southeast Asia*
- 3 Rob Spitzer, toimitusjohtaja, *Live Nation China*
- 4 Yang Yu, kansainvälisen osaston päällikkö, *Midi Festival & Midi School of Music*
- 5 Tommy Chen, perustaja ja johtaja, *Love Da Records*
- 6 Olavi Paananen, vastaava tuottaja, *Club Nuibi*

Shanghai 2.-12.2013

- 1 Lennard Hulsbos, strategi, *Aquarius*
- 2 Ann Lin, freelance-tuottaja
- 3 Ed Bennett, perustaja ja johtaja, *Bennett Media Studio*
- 4 Bojan Bošković, perustaja, *EXIT-festival*
- 5 Archie Hamilton, perustaja, promoottori, *Split Works*
- 6 Olivier Sirois, toimitusjohtaja, *Opak Media*
- 7 Sylvia Shu, toimitusjohtaja, *ProHelvetia Shanghai*

- 8 Pan Jiangfeng, graafinen suunnittelija, taiteilija, *SHtype*
- 9 Hongjia Qi, tuottaja, *Center Stage China*
- 10 Huey-mei Lee, taiteellinen johtaja, *National Chiang Kai-Sek Cultural Center*
- 11 Philipp Grefer, perustaja, johtaja, *Fake Music Media*
- 12 Betsy Lan, tuottaja, *Taipei Frinch Festival*

#### 4.4 Ideariihi toimijoiden kanssa

Järjestin tiistaina 11.2. ideariihin kaikille EARS-tiimiin kuuluville Pluto Finlandin toimistolla. Mukana oli kolme EARS-hankkeessa mukana olevaa henkilöä, Ossi Luoto, vastaava tuottaja, Mia Hyvärinen, tuottaja ja Siiri Kihlström, tuottaja. Ideariiheen oli alun perin tarkoitus osallistua myös Jani Joenniemi, ohjelmapäällikkö, mutta hän oli estynyt.

Tavoitteena oli luoda konkreettisia kehittämisideoita ja -toimia, joita voidaan hyödyntää tulevien EARS-tapahtumien suunnittelussa ja järjestämisessä. Ideoinnin pohjana käytettiin ennakko- ja palautekyselyiden avulla syntynyttä aineistoa. Halusin ottaa tiimin mukaan ideointiin saadakseni heidän hiljaisen tietonsa mukaan opinnäytetyöhöni ja viedäkseni tilaajan punnittavaksi kysely- ja haastatteluaineistoistani saadut tulokset.

Idea- eli aivoriihi, brainstorming, on yksi luovan ongelmanratkaisun menetelmä, jossa osallistujat heittelevät ideoita vapaasti annetun ohjeistuksen mukaisesti. Erityisen tärkeää tässä menetelmässä on olla liikaa arvioimatta tai tuomitsematta heitettyjä ideoita. Menetelmä alkaa johdannolla ja vapaalla ideoinnilla, jonka jälkeen ideoita katsellaan kriittisten silmälasien läpi ja muodostetaan hallittuja kokonaisuuksia. Aivoriihimenetelmään voidaan soveltaa useita eri muunnelmia. (Ojasalo ym. 2006, 146-147).

EARS-ideariihi toteutettiin neljän kysymyksen ympärillä (ks. liite 5). Ideointi toteutettiin niin, että esittelin aina yhden teeman, pohjustin sen ja esitin teeman pohjalta yhden kysymyksen, johon tarkoituksenamme oli vastata. Lähtökohta oli, että jokaiseen teemaan kehittäisimme 25 ideaa, jolloin yhteissaldoksi saisimme 100 ideaa tapahtuman kehittämiseksi. Loppujen lopuksi ideoita oli kuitenkin 70, joista lähdettiin yhdistelemään ja lajittelemaan tapahtumalle sopivia ja epäsoivia sekä lähitulevaisuuteen ja kaukaisempaan tulevaan sopiviksi.



## 5 Tutkimuksen tulokset

Äskeisessä luvussa kuvailin, kuinka keräsin aineiston tutkimukseeni. Seuraavaksi analysoin niiden tuottamia tuloksia. Käsittelen kyselyiden ja haastatteluiden avulla saamani aineistoa sisältölähtöisesti teema kerrallaan.

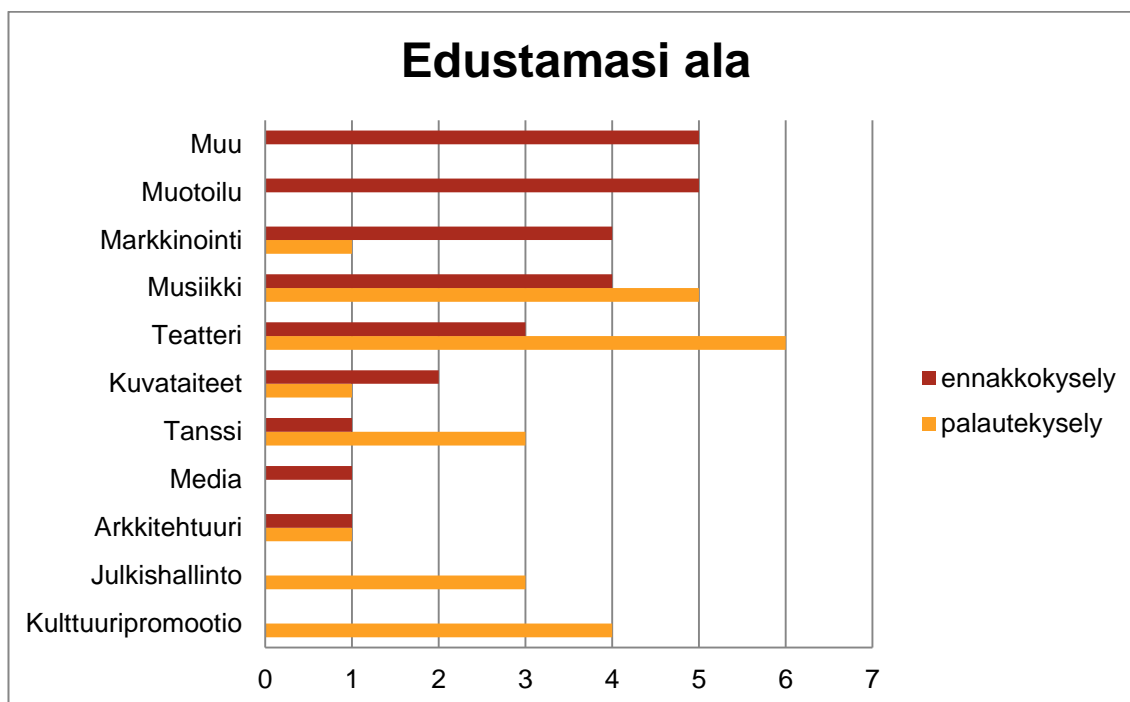
Ennakkokyselyn tavoitteena oli selvittää, minkälaisia odotuksia osallistujilla oli tapahtumalle verkostoitumisen näkökulmasta. Palautekysely sen sijaan pyrki vastaamaan kysymykseen, mitä osallistujat käytännössä saivat tapahtumalta. Koska vastausprosentti jäi kyselyissä alhaiseksi, ei analyysini kohteena olevaa näytettä voida suoraan yleistää koskemaan koko tapahtuman osallistujajoukkoa. Täydennänkin siis kyselyiden teemoja haastatteluissa saamallani syvemmällä informaatiolla verkostoitumisesta seminaareissa. Lopuksi esittelen toimijakeskeisen ideariihen tuotoksia ja lähdän johdattamaan opinnäytetyötäni kohti kehitysideoita.

### 5.1 EARS houkutteli toimijoilta eri aloilta

EARS-tapahtumapäiviä oli marras-joulukuussa yhteensä kolme: 29. marraskuuta järjestettiin EARS on Beijing ja 2.-3. joulukuuta EARS on Shanghai. Varsinainen tutkimukseni kohdistuu kuitenkin joulukuun alun Shanghain tapahtumaan. Palautekyselyyn vastanneista kaikki olivat osallistuneet EARS on Shanghaihin 3.12.2013, lähes kaikki (8) myös tapahtuman ensimmäiseen päivään 2.12. Muutama (3) oli osallistunut myös Pekingissä 29.11. järjestettyyn EARS-tapahtumaan. Haastattelut, joihin tässä luvussa viitataan, on tehty Shanghain tapahtuman yhteydessä 2.-3.12.2013.

Ennakkokyselyn vastaajista vain alle puolet (43 %) oli osallistunut tapahtumaan kerran aiemmin. Kaikki muut olivat osallistumassa tapahtumaan ensimmäistä kertaa. Tästä johtuen suurimmalla osalla ei siis ollut aikaisempaa kokemusta EARS-tapahtumista. Näiden vastaajien tapahtumalle asettamat odotukset perustuivat siis johonkin muuhun kuin heidän aikaisempiin kokemuksiinsa tapahtumasta.

Kulttuurikenttä oli edustettuna melko tasaisesti, eniten vastaajia oli musiikin, designin ja muiden alojen edustajissa. Vastaajan oli mahdollista valita useampi kuin yksi vaihtoehto, sillä tiedossa oli, että monet osallistujat ovat esimerkiksi tuottajia ja edustavat siten useampaa alaa.



**Kuva 5 Kyselyyn vastanneiden edustamat alat**

Enemmistö palautekyselyyn vastanneista edusti teatteria tai musiikkia. Ennakkokyselystä poiketen muotoilun edustajista yksikään ei ollut vastannut kyselyyn. Näin ollen täysin samat ihmiset eivät vastanneet ennakko- ja palautekyselyihin. Tämä tekee vastausten vertailusta haastavampaa ja korostaa aineiston näytemäisyyttä.

Ennakkokyselyssä suuri osa vastaajista oli ilmoittanut edustavansa jotain muuta alaa. Näitä muita aloja olivat mm. ”digital” sekä useiden vastaajien kohdalla julkishallinto. Osallistujina oli nimittäin useita esimerkiksi Suomen opetus- ja kulttuuriministeriön edustajia, jotka eivät suoraan edustaneet mitään luovaa alaa. Palautekyselyyn lisättiin vaihtoehtoiksi myös alat ”julkishallinto” ja ”kulttuuripromootio”, jonka johdosta yksikään vastaaja ei enää kokenut edustavansa jotakin muuta kuin vastausvaihtoehtoisissa määriteltäviä aloja.

## 5.2 Uusia kontakteja ja inspiraatiota

Kyselyyn vastanneiden tavoitteina oli ennen kaikkea saada uusia kontakteja ja tavata uusia ihmisiä, tämä selviää sekä ennakko- että palautekyselyistä. Muita merkittäviä tavoitteita olivat inspiroivien esitelmien näkeminen, uusien yhteistyömahdollisuuksien

löytäminen sekä keskustelu ja ajatustenvaihto kollegojen kanssa. Ennakkokysely ja palautekysely esittivät asian hieman eri tavoin – ennakkokyselyssä selvitettiin suoraan osallistujan odotuksia tapahtumalle, palautekyselyssä osallistujan tavoitteita. Nämä kysymykset voidaan kuitenkin rinnastaa toisiinsa, sillä asettaessaan tavoitteeksi jonkun asian osallistuja olettaa tapahtuman tarjoavan heille mahdollisuuksia päästä tavoitteisiinsa. Näin ollen tavoitteet voidaan suoraan rinnastaa tapahtumalle asetetuiksi odotuksiksi.

”[Tavoitteenani on] Tavata ihmisiä, joilla on inspiroivia ideoita luoviin aloihin liittyen, mihin suuntaan sen pitäisi kehittyä ja kuinka voimme rakentaa siltoja kahden maanosan [Euroopan ja Aasian] välille. Ehkä myös tehdä vähän bisnestä.” (Ennakkokysely)

Yksi syy, miksi halusin selvittää osallistujien odotuksia myös palautekyselyssä, oli ennakkokyselyn pieni vastaajajoukko. Monet ennakkokyselyyn vastaajat edustivat tiettyjä aloja (esim muotoilua), ja niinpä halusin selvittää poikkeaisivatko odotukset merkittävästi, vaikka uusi vastaajajoukko olisikin erilainen. Koska vastaukset olivat hyvin samankaltaisia, voi kuitenkin päätellä, että valtaosa tapahtumaan osallistuneista odotti tapahtumalta suurin piirtein samoja asioita. (ks. ennako- ja palautekyselyyn vastanneet, kuva 5).

Kyselyiden vastaajat odottivat luovansa uusia kontakteja erityisesti muihin luovien alojen ammattilaisiin. Yhtä tärkeänä pidettiin verkostoitumista oman alan ja muiden alojen toimijoihin. Hieman useampi halusi tutustua erityisesti taiteilijoihin verrattuna niihin, jotka halusivat tutustua tuottajiin. Tämä kertoo vastaajajoukon rakenteesta, sillä monet kyselyyn vastanneet kertoivat toimivansa enemmän tuottajatyypisissä tehtävissä esimerkiksi toimitusjohtajina. Tapahtumaan lähdettiin myös hakemaan uusia kontakteja julkisiin tai kaupallisiin rahoittajiin ja päättäjiin.

EARSin tärkeimpänä tehtävänä on lisätä eurooppalaisten ja aasialaisten luovien alojen tekijöiden yhteistyötä. Siksi yllättävää oli, ettei suurin osa ennakkokyselyyn vastanneista odottanut luovansa uusia kontakteja toimijoihin joltain tietyltä maantieteelliseltä alueelta. Yksi syy tähän on varmasti kysymyksen epämääräinen muotoilu. Vaihtoehtona kyselyssä oli valita haluavansa luoda kontakteja ”ammattilaisiin tietyltä alueelta”, sillä kysymys halusta kontaktoitua ”aasialaisiin” tai ”eurooppalaisiin” näin ilmaistuna tuntui vanhanaikaiselta ja tökeröltä. Useat Aasian markkinoilla toimivat ovat nimittäin länsimaisia, eikä maanosan mukaan voida luokitella ihmisiä – tai ainakaan se ei tunnu sopivalta. Tämä kyselyssä esiintynyt epämääräinen ilmaisu

”tietyn alueelta” johti kuitenkin siihen, että vaikka moni varmasti lähti tapahtumaan nimenomaan luodakseen kontakteja esimerkiksi kiinalaisiin toimijoihin, ei vastannut kohtaan niin, kuin kyselyn laatijana olisin tarkoittanut. Toisaalta syynä voi myös olla, ettei yksikään toimija enää koe verkostoituvansa yksilöihin, ”ammattilaisiin”, tietystä paikasta, vaan luovan verkostoja yrityksiin ja toimijoihin, jotka toimivat tietyllä alueella – esimerkiksi Kiinassa. Myös vastaajajoukon pienuus on yksi vaikuttaja, saattaa olla niin ettei heistä moni yksinkertaisesti vain ollut kiinnostunut jonkun tietyn alueen toimijoista – eri asia on kuitenkin mistä suurin osa osallistujista oli kiinnostunut.

”Kaikki yhteistyö ammattilaisten kanssa on hyväksi” (Ennakkokysely)

Vastaajat odottivat tapahtumalta myös verkostoitumistukea tapahtuman jälkeen. Presentaatioilta ja esityksiltä odotettiin erityisesti hyvää valmistelua ja moderointia. Lisäksi tärkeinä pidettiin hyvää ilmapiiriä, verkostoitumista, uusien kiinnostavien ihmisten tapaamista sekä keskusteluja, joissa päästään pintaa syvemmälle. Myös kahvitauot nähtiin ennakkokyselyn muikaan odottamisen arvoisena. Tukea verkostoitumiselle siis haluttiin.

”Toivon näkeväni EARSin vakiinnuttavan asemansa eurooppalaisten ja aasialaisten ammattilaisten keskeisenä verkostoalustana” (Ennakkokysely)

### 5.3 Ilmapiiri oli helppo ja mukava

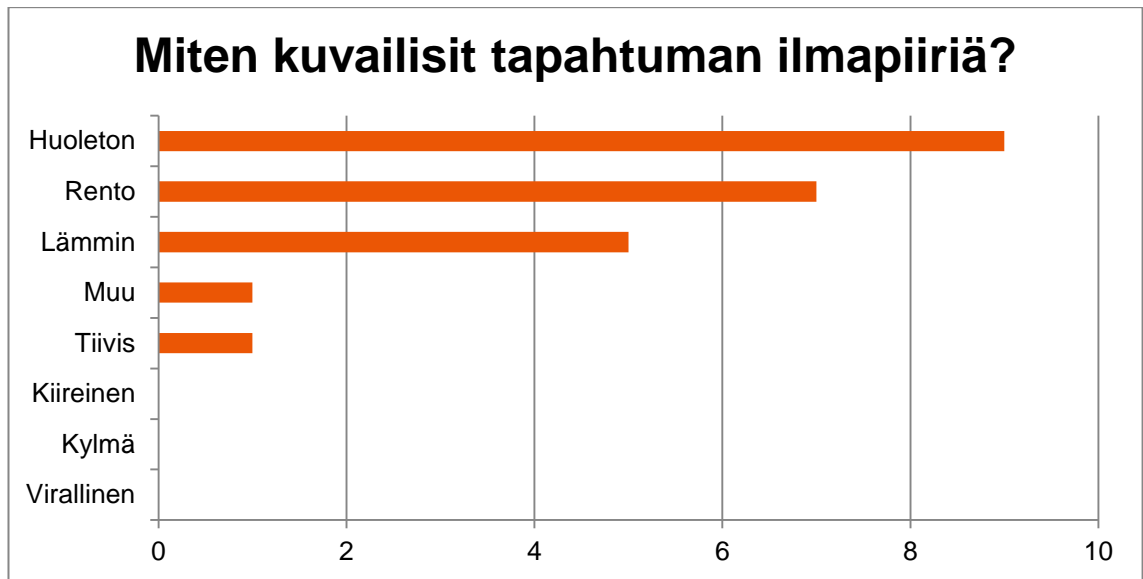
Jotta verkostoituminen ja uusien kontaktien saaminen onnistuisi, on kaikkein tärkeintä luoda hyvä ilmapiiri tapahtumaan. Käytännössä tämä voi tarkoittaa tilavaa seminaari-paikkaa, josta löytyy paikka kahdenkeskeiselle keskustelulle. Riittävästi kahvitaukoja jutustelulle tai muuta aikaa, jolloin keskustelua saa syntyä. Tämä teema esiintyi lähes kaikissa haastatteluissa, joita tein tapahtuman aikana.

Helppoutta voidaan tilaratkaisujen lisäksi aikaansaada myös erilaisia mobiilisovelluksia käyttämällä. Niiden avulla voidaan tarjota osallistujille esimerkiksi suora kontakti paikalla oleviin ihmisiin pikaviestin muodossa tai tarjota muita palveluita helpottamaan yhteydenpitoa.

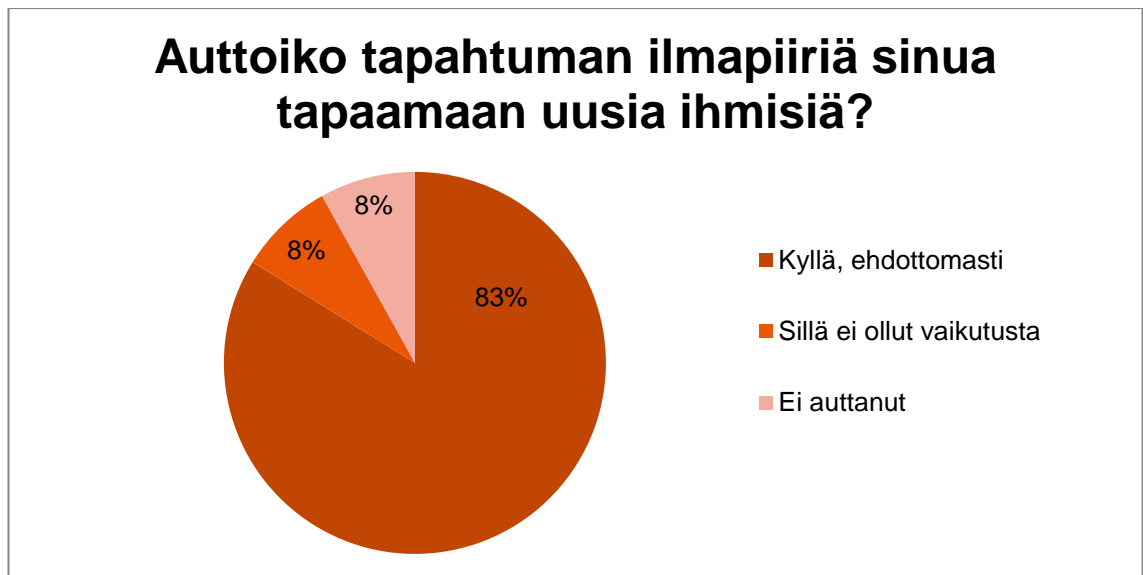
”Esimerkiksi viimeisimmässä seminaarissani meillä oli sellainen appi, josta löytyi kaikki osallistajat ja heidän sähköpostiosoitteensa. Joten oli helppo eri tavoin, aakkosittain, maan tai alueen mukaan jne., suodattaa eri ihmisiä joita halusi tava-

ta. Oli helppo löytää heidän yhteystietonsa ja pystyi jopa lähettämään pikaviestin sen apin avulla muille osallistujille.” (Qi 2013.)

Vastaajat saivat palautekyselyssä kuvailla ilmapiiriä annetuilla adjektiiveilla. Kysymyksen tarkoituksena oli nostaa esiin, minkä tyyppisellä ilmapiirillä koetaan olevan positiivinen tai negatiivinen vaikutus osallistujien verkostoitumisen onnistumiseen. Suurin osa vastaajista kuvaili tapahtumaa positiivisin adjektiivein.



**Kuva 6 Tapahtuman ilmapiiri vastaajien mukaan**



**Kuva 7 Ilmapiirin vaikutus vastaajien verkostoitumiseen**

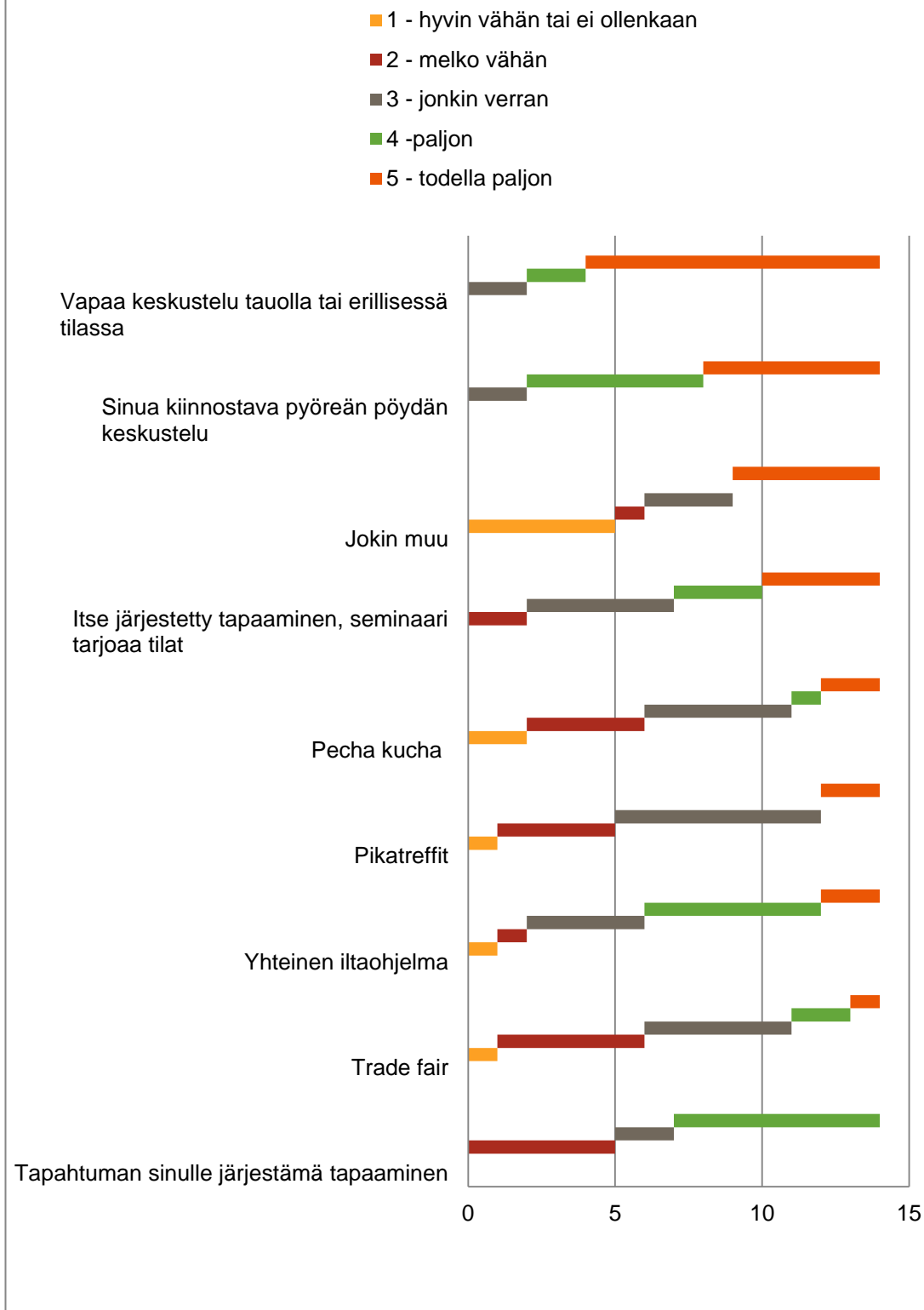
Lähes kaikkien vastaajien mielestä tapahtuman ilmapiirillä oli positiivisia vaikutuksia heidän verkostoitumiseensa. Tapahtuman hyvä ilmapiiri siis tuki vastaajia tapaamaan uusia ihmisiä.

“Hyvä seminaari... Oikeastaan se ei ole tavallisen muotoinen seminaari. Se on aina hyvin rento, ystävällinen tapaa ystävään. Juodaan teetä puutarhassa, keskustellaan jostain todellisuuteen liittyvästä ja sitten aina keksitään hyviä ideoita ja... Jokainen puhuu aina sydämestään.” (Jiangfeng 2013.)

#### 5.4 Vapaa keskustelu tärkein verkostoitumistilanne

Ennakkokyselyssä haluttiin selvittää, kuinka erilaiset tilanteet tukevat osallistujien verkostoitumista. Jokaisessa kysymyksessä kyselyyn vastaajan tuli antaa tilanteelle arvosana yhdestä viiteen sen mukaan kuinka hyvin hän kokee tilanteen tukevan omaa verkostoitumistaan ja uusien kontaktien luomista.

## Arvioi kuinka tilanteet tukevat verkostoitumistasi



Kuva 8 Verkostoitumistilanteet

Selkeästi parhaimmin vastaajat kokivat verkostoituvansa nimenomaan tapahtuman lomassa keskustellen. Jokainen kyselyyn vastannut oli antanut sille arvosanan kolme (jonkin verran) tai enemmän. Muita vahvasti positiivisen arvosanan saaneita olivat itse järjestetty tapaaminen, jossa järjestäjä tarjoaa tilan sekä yhteiset iltatapahtumat. Näihin 12/14 oli antanut arvosanan kolme tai enemmän. Vastaajajoukkoa jakoivat seminaarin järjestämä tapaaminen sekä pecha kucha. Seminaarin järjestämä tapaaminen ei saanut yhtään ykköstä tai vitosta, pecha kucha sai sen sijaan vastauksia molemmista ääripäistä.

Muita verkostoitumistapoja, joita vastaajat nostivat ”muu”-kohdassa esille olivat mm. LinkedIn-integraatio erilaisten applikatioiden avulla, juhliminen sekä esittely ystävien toimesta.

Näiden vastausten perusteella vastaajat arvostavat sellaisia tilanteita, joissa järjestäjä tarjoaa fasilitteetit verkostoitumiseksi, mutta isoin vastuu sen onnistumisesta on osallistujalla itsellään. Vähiten suosiota saaneet vaihtoehdot, pecha kucha, trade fair ja seminaarin järjestämä tapaaminen, ovat sellaisia joissa tapahtuman järjestäjällä on suuri rooli.

Tapahtuman puitteissa juttelu ja omavalintainen työpaja tai pyöreän pöydän keskustelu taas ovat sellaisia, joissa osallistuja itse on aktiivinen toimija. Jotta osallistujaa voidaan tukea verkostoitumaan, tulee järjestäjän kuitenkin osata tarjota näitä tilaisuuksia ja tilanteita – mahdollisuus kahvitella ohjelman ohessa ja järjestää osallistujia potentiaalisesti kiinnostavia työpajoja ja pyöreän pöydän keskusteluja.

Myös haastatellut korostivat erilaisten tapahtuma-aikana järjestettävien verkostoitumissessioiden tärkeyttä. Moni toi esille pikatreffit, joissa vietetään aikaa tietyn henkilön kanssa tietty aika, jonka jälkeen tavataan uusi henkilö ja keskustellaan hänen kanssaan saman ajan verran. Tältä metodilta haastatellut kuitenkin odottavat hyvää valmistelua ja riittäviä pohjatietoja osallistujista, jotta kumpikin osapuoli hyötyisi toisen tapaamisesta mahdollisimman paljon. Ihmisiä voitaisiin ”parittaa” joko yhteisen alan tai toisiinsa sopivien tavoitteiden perusteella.

”Meillä esimerkiksi, jos olisin kiinnostunut festivaaleista, meillä olisi festivaalipikatreffit joihin osallistuisin ja tapaisin näitä tyyppejä. Omistaisin todella viisi mi-



nuuttia sille henkilölle. Mielummin niin, kuin että kuuntelisin paneelia ja vilkuilisin puhelinta, kyllä sinä tiedät.” (Bošković 2013.)

“Järjestin ennen konferensseja Kiinassa, ja keskityimme pyöreän pöydän keskusteluihin, moderoituihin keskusteluihin, kymmenen ihmistä kerrallaan. Ja tiedätkö, tiukkaa fasilitointia tuotoksiin, keskusteluihin ja sellaisiin liittyen. Nautin siitä hyvin paljon.” (Hamilton 2013.)

“Esittävien taiteiden kentällä, erityisesti tekijöiden ja taiteilijoiden parissa, olen havainnut työpaja-muodon hyvin toimivaksi. Suurin osa ajasta konferensseissa kuluu puhuen ja keskustellen, erityisesti jos on hyvin puhelias, kiinnostunut ajatusten vaihdosta ja hyvä kielessä. Sen sijaan, erityisesti jos puhuu jotain muuta kieltä äidinkielenään, on hyvin vaikeaa kommunikoida. Siksi työpaja olisi minusta hyvä tapa näyttää muille mitä tekee. Sillä näyttämällä ja tekemällä pääsee kommunikaatiossa ihan toiselle asteelle. Taiteilijoille, erityisesti luoville, tämä olisi todella hyväksi.” (Lan 2013.)

## 5.5 Yhteinen ohjelma jakoi mielipiteitä

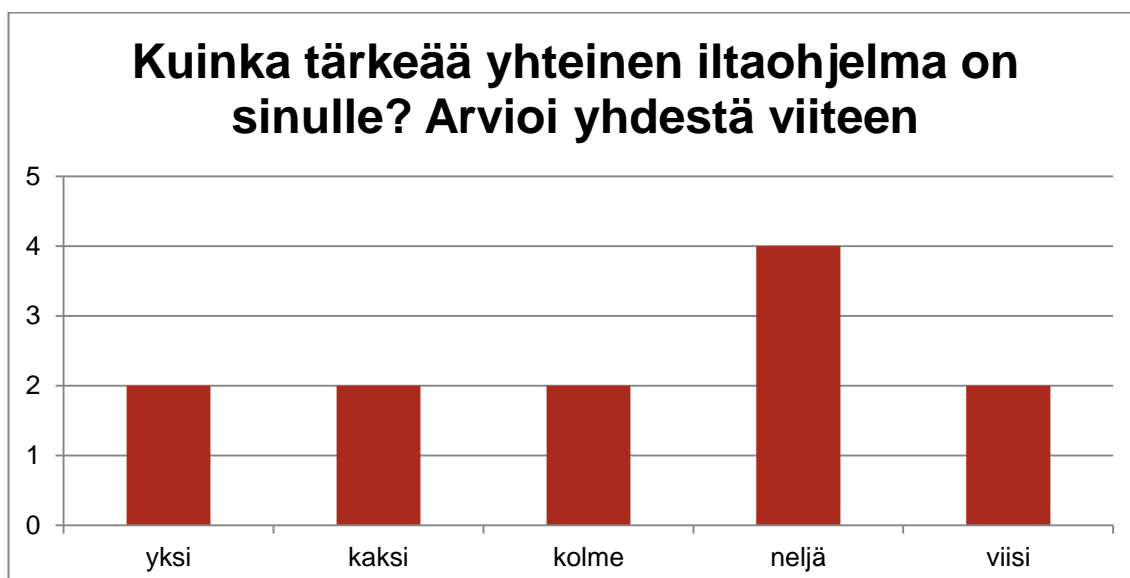
Ennakkokyselyssä haluttiin selvittää, minkälaisia palveluita osallistujat haluaisivat tapahtuman tarjoavan heille. Kaikista eniten vastaajat odottivat yhteisiä illanviettoja sekä muita yhdessä seminaariosallistujien kanssa tehtäviä aktiviteetteja.

Verkostoitumista ja uusiin ihmisiin tutustumista auttaa, jos tehdään yhdessä jotain normaalista seminaariohjelmasta poikkeavaa. Tästä puhui haastattelussa tuottaja Ann Lee, joka mainitsi erityisen onnistuneeksi seminaarikokemuksekseen erään esittävien taiteiden tanssifestivaalin. Siellä eri puolilta maailmaa tulleita tuottajia ja muita ammattilaisia kuljetettiin ympäri kaupungin erilaisissa kiinnostavissa kohteissa, jolloin he pääsivät vapaammassa ympäristössä tutustumaan toisiinsa ja jo ideoimaan näkemiinsä paikkoihin mahdollisia projekteja.



**Kuva 9 Vastaajien odottamat palvelut**

Koska olin haastatteluissa huomannut monia eriäviä mielipiteitä yhteisistä illanvietoista ja sama asia oli tullut esille haastatteluissa, palautekyselyssä halusin tutkia tarkemmin tätä kiinnostusta yhteisiin ohjelmiin. Niinpä loin kysymyksen, jossa selvitettiin yhteisten illanviettojen tai muun yhteisen ohjelman merkitystä osallistujille.



**Kuva 10 Yhteisen iltaohjelman merkitys**

Yllättävää mielestäni oli, että yhtä moni oli antanut yhteisen iltaohjelman tärkeydelle arvosanan kolme tai vähemmän kuin neljä tai viisi –vaihtoehdot olivat saaneet yhteensä. Tämä vahvistaa haastatteluissa esille tulleen haasteen siitä, kuinka eri lähtökohdista tulevat ihmiset arvostavat yhteistä illanviettoa eri tavoin. Tässä kyselyssä ei sen tarkemmin mainittu, mitä tuo iltaohjelma olisi. Osa osallistujista haluaa mennä

kotiin suoraan tapahtumapäivän jälkeen – tai vain viettää iltaa ystäviensä kanssa, jolloin he eivät koe osallistuvansa yhteiseen illanviettoon. Toiset taas hyvinkin tiedostaen ovat mukana viettämässä iltaa muun seminaariväen kanssa.

”Yhteinen iltaohjelma on TÄRKEIN verkostoitumistilaisuus. Terve järkikin sen sanoo...” (Palautekysely)

Eräs tapa järjestää ammattilaisseminaareja on pitää porukka koko ajan kasassa ja jopa pakottaa tai ainakin hyvin vahvasti tuuppia osallistujia tutustumaan toisiinsa. Tällöin tarjolla on aktiviteetteja joka suuntaan – ja kaikki tehdään yhdessä. Tämänkaltaisen malli jakoi haastateltujen mielipiteitä. Osa pitää sitä liiallisena paapomisena, osa mui-telee tämäntyyppistä tapahtumaa parhaana seminaarikokemuksenaan verkostoitumisen näkökulmasta.

”En ole koskaan kokenut ongelmaksi mennä juttelemaan ihmisille, sanomaan ”Hei” ja esittelemään itseäni. Joten tarvitsen ehkä vähemmän holhousta siihen liittyen kuin suurin osa ihmisistä” (Hamilton 2013.)

”On olemassa yksi [seminaari] Montrealissa, josta pidän hyvin paljon. Sen nimi on M for Montreal. Siellä on koulubussi joka kuljettaa ihmisiä hotellilta seminaari-paikalle – kirjaimellisesti. Bussi vie kaikki yhdessä lounaalle ja minne vaan. Porukka on koko ajan yhdessä niiden kolmen päivän ajan. Sen myötä, todella, saa ystäviä. Se on merkittävää suhteen kannalta.” (Sirois 2013.)

Sosiaaliset tilanteet ovat myös hyvin tärkeitä. Ihmiset rentoutuvat hitaasti. Joten tällaisissa sosiaalisessa ympäristössä, joissa ihmiset ovat rentoja, on heidän hel-pompi avautua. Joten olen sitä mieltä että ne ovat hyvin tärkeitä. (Lan 2013.)

Myös yhteisen ohjelman sisältö oli teema, joka jakoi haastateltujen mielipiteitä. Tärkeimpänä pidettiin hyvää ilmapiiriä, mutta kulttuurien välillä oli eroja sopiviksi aktiviteeteiksi.

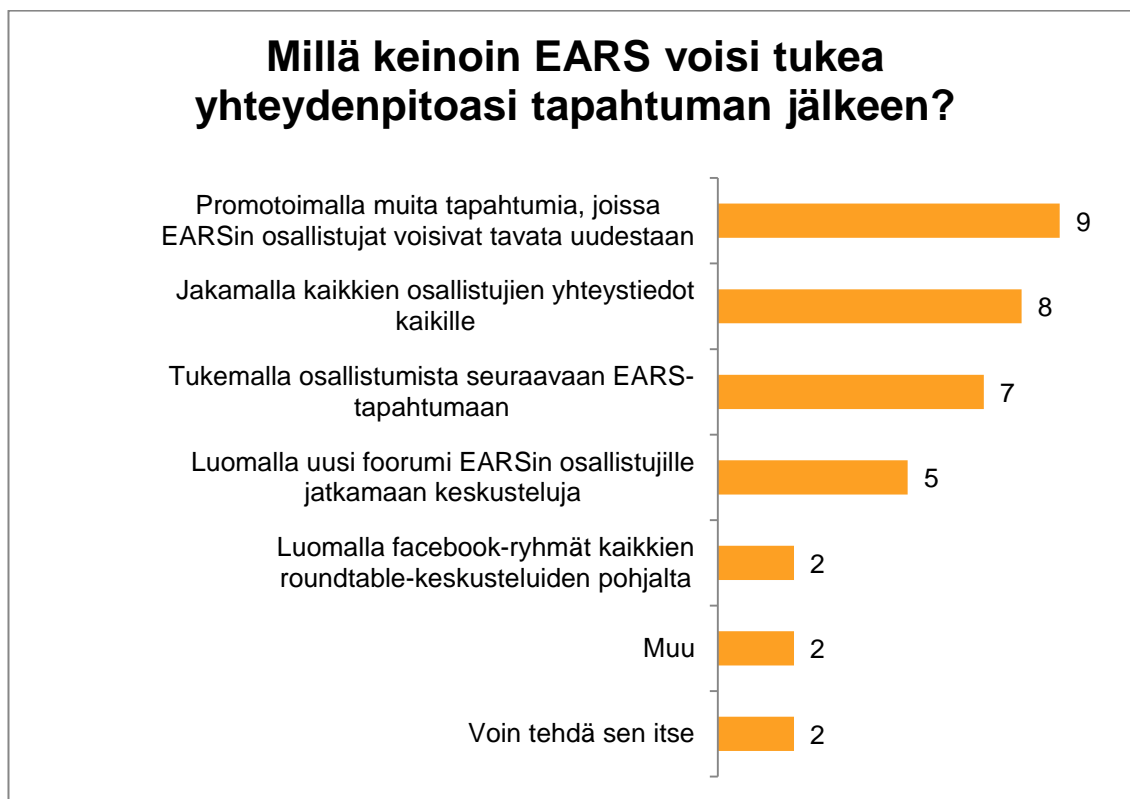
”Kiinalaiset eivät ole tottuneita yöelämään. He eivät ole tottuneita käymään klubeilla. Meillä ei ole klubikulttuuria. Moni kiinalaisista ystävästäni ei pidä kovaäänisestä musiikista. He suosivat rauhallista tehetkeä, jotain sellaista. Se olisi paljon hyväksyttävämpää heidän mielestään.” (Jiangfeng 2013.)

”Ehkä voisi käydä katsomassa nähtävyyksiä tai illalla voisi mennä konserttiin yhdessä, jotain sellaista. Myös kaljanjuonti yhdessä auttaa kommunikoimaan ja koontumaan yhteen. (Grefer 2013.)

## 5.6 Myös tapahtumanjälkeistä yhteydenpitoa tulisi tukea

Ennakkokyselyssä selvitettiin osallistujien mielipidettä siitä, millä tavoin EARS voisi tukea heitä ylläpitämään tapahtumassa luotuja kontakteja seminaarin jälkeen. Selkeästi

eniten kannatusta saivat ehdotukset, jotka liittyivät muihin tapahtumiin, joissa osallistujat voisivat tavata uudestaan kasvotusten. Myös kaikkien osallistujien yhteystietojen jakamista kannatti moni.



**Kuva 11 Yhteydenpidon tuki tapahtuman jälkeen**

Vaikka muut ehdotukset eivät olleet saaneet suuria äänimääriä, kertoo mielestäni vastaajien odotuksista paljon se, että vaihtoehdon ”voin tehdä sen itse” oli vastannut vain kaksi neljästätoista vastaajasta. Näin ollen suurin osa on sitä mieltä, että tapahtuman tulisi ainakin jollain tasolla tukea tapahtumien välisessä yhteydenpidossa.

”Osallistujalista tulisi olla saatavilla viimeistään 2-3 päivää ennen tapahtumaa, jotta olisi tiedossa kuka tulee olemaan paikalla ja kenen kanssa tulisi sopia tapaamisia. Nyt oli hyvin vaikeaa löytää oikeat ihmiset, sillä mitään sähköposteja tai yhteystietoja ei jaettu.” (Palautekysely)

## 5.7 Tapahtuma tuki vastaajien verkostoitumista

EARS onnistui auttamaan osallistujiaan pääsemään tavoitteisiinsa. Yhteensä 83% palautekyselyn vastaajista kertoi tapahtuman auttaneen edes jonkin verran tavoitteiden saavuttamisessa. Ainoastaan kaksi 12:sta vastaajasta oli sitä mieltä, ettei tapahtumasta ollut hyötyä tavoitteiden saavuttamisen näkökulmasta.



**Kuva 12 Tavoitteiden saavuttaminen**

Kyselyiden perusteella voin tulla siihen lopputulokseen, että tapahtumaan osallistuminen lisäsi osallistujien kontakteja (kuva 13). Lähes kaikkien mielestä tapahtuma auttoi tapaamaan uusia ihmisiä (kuva 14). Ne, joihin tutustuttiin, eivät kuitenkaan välttämättä olleet samoja, joihin alun perin olisi haluttu tutustua. Osallistujat olisivat kaivanneet enemmän verkostoitumissessioita, tapahtumassa tapahtunut tutustuminen jäi nyt hyvin pitkälti osallistujan omalle vastuulle. Myös yhteistä illanviettoa pidettiin osana tapahtuman palveluita, mutta sen merkitys oli toisille pienempi.

## 5.8 Kontakteja luotiin oman alan kesken

Palautekyselyn mukaan moni oli luonut uusia kontakteja ammattilaisiin omalta alaltaan. Lisäksi promootoreihin, jotka eivät olleet ennakkokyselyssä yhtenä vaihtoehtona, oli moni tutustunut. Yllättäen harva oli luonut kontakteja ammattilaisiin oman alan ulkopuolelta, vaikka sitä oli odotettu ennakkokyselyn perusteella. Lisäksi kukaan ei ollut vastannut luoneensa kontakteja tietyn alueen toimijoihin. Tämä saattaa johtua

aikaisemmin mainitusta kysymyksenasettelun ongelmallisuudesta tai ihan vain siitä, etteivät ihmiset kategorisoi uusia kontaktejaan heidän koti- tai asuinpaikkansa vaan toimialan mukaan.

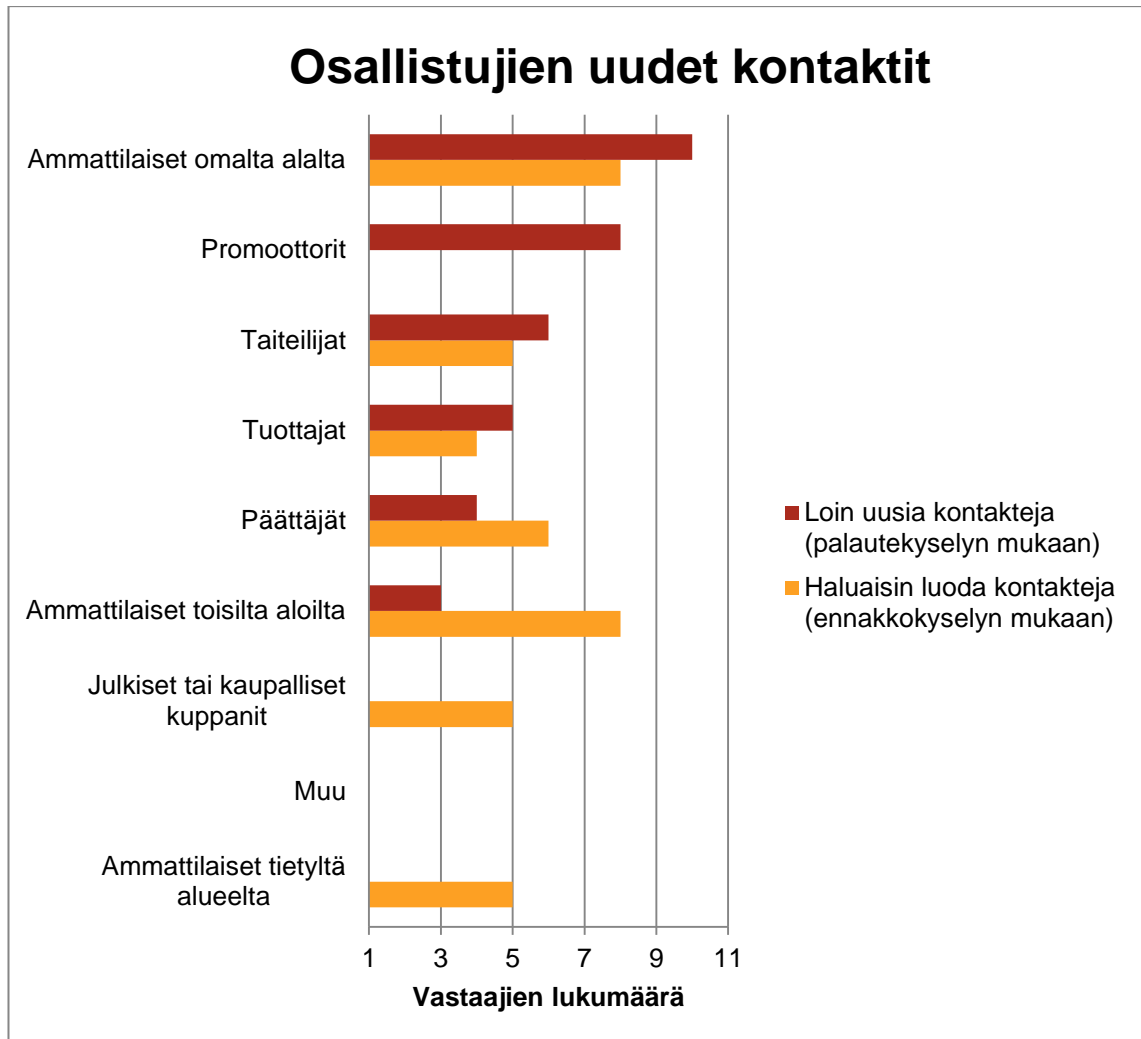
Verkostoitumiselle ja verkostojen laajentamiselle asetettujen tavoitteiden tai odotusten toteutumisen näkökulmasta oikeiden ihmisten mukanaolo seminaareissa on avainroolissa. Oikeilla ihmisillä voidaan tarkoittaa joko oikeanlaisia ihmisiä, eli määritellä heidät tehtävän mukaan esimerkiksi myyjiksi tai ostajiksi. Toinen tapa on alueellinen kattavuus. Haastatteluissa moni korosti, että ilman oikeita ihmisiä ei olisi ketään kenen kanssa verkostoitua.

”Jos on esimerkiksi manageri, joka myy useaa paikallista bändiä, ja paikalla on paljon muitakin ihmisiä, jotka myyvät bändejä, eivät he voi niitä toisilleen myydä jos paikalla ei ole ketään joka ostaa.” (Grefer 2013.)

Erityisesti, jos tarkoituksena on lisätä kansainvälistä yhteistyötä – ei pelkästään ideoiden vaihtoa – tulee edustajia olla oikeilta maantieteellisiltä alueilta riittävästi. Haastattelemani Sylvia Shu, Pro Helvetia Shanghaiin johtaja, ymmärtää kuitenkin erityisesti kiinalaisten mukaan saamisen haasteen. Ihmisiä on valtavasti, ja on tärkeää valita osallistujiksi juuri oikeat.

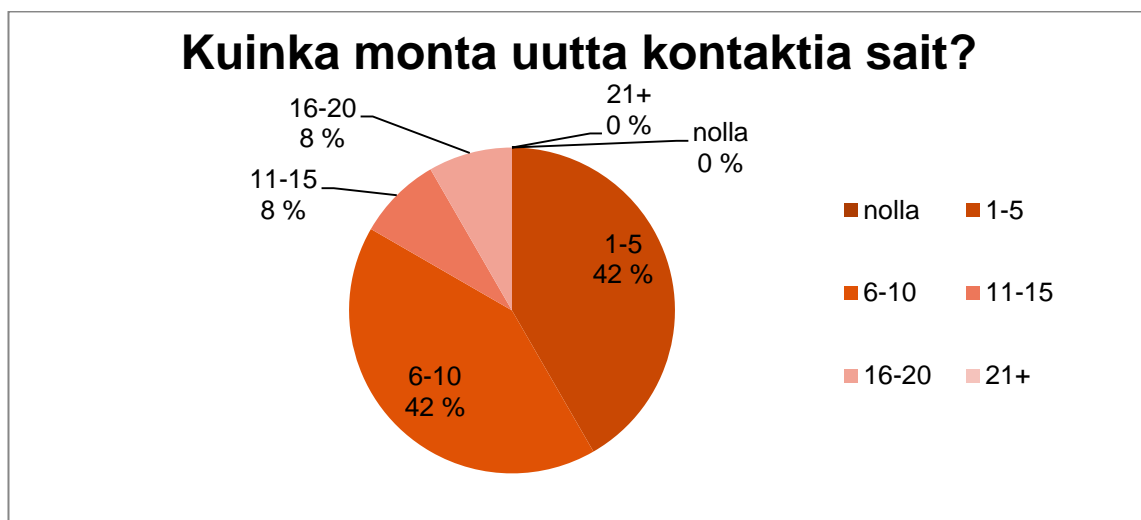
”Mielestäni tärkeää on, että sekä kansainvälinen että kiinalainen puoli esittelee asioita, ja että molemmat vaihtavat ja oppivat toisiltaan.” (Shu 2013.)

Seminaarijärjestäjän tulee siis tunnistaa osallistujien tarpeet ja pyrkiä saamaan paikalle juuri heidän kaipaamiaan henkilöitä, haastatteluissa selviää. Lennard Hulsbois kehittää haastattelussa ajatuksen eräänlaisen persoonallisuustestin hyödyntämisestä, jossa osallistujalta kysytään vastaus tiettyyn kysymyspatteristoon jonka perusteella hänelle suositeltaisiin häntä mahdollisesti kiinnostavia ihmisiä uusiksi kontakteiksi. Kysymykset liittyisivät hänen alaansa, työnkuvaansa ja esimerkiksi tavoitteisiinsa tapahtumalle.



**Kuva 13 Vastaajien luodut kontaktit**

Tapahtuman avulla jokainen palautekyselyyn vastannut oli tutustunut uusiin ihmisiin. Osallistujat loivat keskimäärin seitsemän uutta kontaktia tapahtuman ansiosta.



**Kuva 14 Luotujen kontaktien määrä**

” - - Kunhan paikalla on sellaisia ihmisiä, joita haluaa tavata, se [seminaari] on kiinnostava ja onnistunut.” (Grefer 2013.)

”Verkostoitumismahdollisuudet olivat hyvät ja kaikki kutsuvieraat olivat melko kiinnostavia. Osa puheenvuoroista oli kiinnostavia, osa huonosti organisoituja.” (Palautekysely)

Monet haastatellut mainitsivat yhdeksi verkostoitumisen kannalta onnistuneen seminaarin ominaisuudeksi pienen. Rajattu osallistujajoukko aikaansaa sen, että on helpompi lähestyä uusia ihmisiä. Isossa joukossa liikutaan enemmän omassa porukassa ja kynnys luoda aitoja kontakteja kasvaa.

”Mielestäni tapahtumat yleensä - - ovat täynnä ihmisiä, jotka tulevat paikalle vain käyntikorttien takia. Tämä luo hyvin oudon ympäristön, jossa kohtaa ihmisiä vain että ”hei, bla bla bla” ja sitten vain lähtee pois. Tämä on minusta hyvin harmillista.” (Hulsbois 2013.)

Erityisesti kiinalaiset isot konferenssit saavat osakseen paljon kritiikkiä. Niitä kuvaillaan valtaviksi massatapahtumiksi, joiden tärkein tehtävä on esitellä paikallisen hallinnon mahtia. Tämä on johtanut siihen, että monet kiinalaiset luovien alojen ammattilaiset ovat hyvin varovaisia lähtemään mihinkään konferensseihin, joista eivät ole aiemmin kuulleet tai joihin eivät ole osallistuneet.

”Olen varovainen lähtemään konferensseihin, erityisesti paikallisten järjestämiin kiinalaisiin.” (Lin 2013.)

Isot konferenssit tai seminaarit nähdään myös ongelmallisiksi sen takia, että osallistujat tulevat niihin usein vain ”myymään omaa tuotettaan”. Ed Bennett, Bennett Media Studion perustaja, tuo esiin etteivät paikallaolijat ole todellisuudessa kiinnostuneita sinusta – he vain haluavat saada käyntikorttisi.

”Bisneskonferenssit ovat mielestäni kaikkein tylsimpiä, sillä siellä on vain ihmisiä puvuissa esittelemässä oman yrityksensä suuruutta ja makroekonomiaa, tylsää ja tylsää. Ison haaste sellaisissa konferensseissa on taistella nukahtamista vastaan.” (Bennett 2013.)

Koon lisäksi myös pituuden nähtiin vaikuttavan seminaarin mahdollistamaan verkostoitumiseen. Yksipäiväinen seminaari, joka on täynnä ohjelmaa, voi olla hyvin järjestetty ja informatiivinen, mutta huonoimmassa tilanteessa ei tarjoa yhtään tuettua verkostoitumistilannetta. Näin ollen uusien kontaktien saaminen jää täysin sen varaan, kuinka aktiivinen osallistuja on lounaspöydässä. Erityisesti, jos kyseessä on seminaari jossa-



kin toisessa maassa ja kulttuurissa, vaaditaan ekstratyötä kontaktien saamiseksi ja ylläpitämiseksi.

“Luodakseen todellisen suhteen ei voi keskustella ihmisen kanssa ainoastaan kerran. Käyntikorttien vaihdon yhteydessä kerrot tarinasi ja pitchaat sen mitä sinulla on pitchattavana. Jos sinä aikana ei tapahdu mitään muuta, siitä ei ole hyötyä.” (Sirois 2013.)

## 5.9 EARS tarjosi liian vähän verkostoitumissessioita

Palautekyselyssä selvitettiin osallistujien näkemystä ohjelman rakenteesta jälkikäteen. Enemmistö (7/12) olisi kaivannut enemmän verkostoitumissessioita sekä enemmän puheenvuoroja. Verkostoitumissessioilla ei siis tässä tapauksessa tarkoiteta vapaata juttelua ohjelman lomassa, vaan järjestäjän fasilitoimaa ihmisiin tutustumista osana ohjelmaa. Tällä voitaisiin ennakkokyselyn perusteella ymmärtää tarkoittavan esimerkiksi erilaisia työpajoja. Taukoa ei olisi kukaan kaivannut lisää. Tämä on minusta hieman yllättävää, nimittäin sekä ennakkokyselyssä että haastatteluissa useat toivat esiin kahvi- tai muiden taukojen tärkeyttä vapaamuotoisen keskustelun paikkana. Seminaariohjelma oli kuitenkin hyvin tiivis, eikä lounastauon lisäksi kahvitaukoja jäänyt lähes lainkaan (EARS on Shanghai programme 2013). Monet vastaajat olivat ilmoittaneet yhdeksi tavoitteeksi keskustelun ja ideoiden vaihdon kollegojen kanssa. Näin ollen vaihtoehtoina on, että he onnistuivat keskustelemaan mielestään riittävästi lounastauolla tai tapahtuman jälkeen. Toinen vaihtoehto on, että he jättivät osan sisällöistä väliin ja pitivät näin ollen omatoimisia taukoja. Itse tapahtumapaikalla huomasin nimittäin, että ainoastaan aamupäivän sessiot olivat sellaisia, joiden aikana kukaan ei olisi ollut yhteisessä kahvitilassa. Muina aikoina, oli ohjelmassa mitä tahansa, oli osa osallistujista syventynyt keskusteluun kahvikupin ääreen.

”Olisi hyvä, jos olisi myös interaktiivisempia sessioita tuomassa erilaisia ihmisiä yhteen” (Palautekysely)

Vaikka ennakkokyselyn mukaan monet kokivat omavalintaiset pyöreän pöydän keskustelut itselleen hyvin sopiviksi verkostoitumistilanteiksi, koki osa niitä olleen liikaa. Tämä johtunee avoimessa kentässä ilmenevistä kommentteista, joissa moititaan pyöreän pöydän keskusteluiden huonoa moderointia ja sekavaa osallistujajoukkoa. Näin ollen ongelma ei ollut pyöreän pöydän keskustelut sinänsä, vaan se kuinka ne oli toteutettu – niitä ei koettu kiinnostavina.

“Joissain pyöreän pöydän keskusteluissa, erityisesti “networks and platforms” -nimisessä, osa puhujista ei ilmeisesti ollut valmistautunut ollenkaan” (Palautekysely)

“Kenties työpaja pyöreän pöydän keskusteluiden sijaan?” (Palautekysely)

Haastatteluiden perusteella oma asenne nähdään ratkaisevana, oli tilaisuus tai ohjelman rakenne sitten minkälainen tahansa. Aquarius-konseptointitoimiston strategi Leonard Hulsbois näki, että jos lähtee tapahtumaan pää täynnä kysymyksiä valmiiden vastausten sijaan, ovat lähtökohdat opettavaiselle ja uutta rakentavalle dialogille huomattavasti paremmat. Hyvä tapahtuma kuitenkin myös fasilitoi tällaisen dialogin syntymistä, Hulsboisin mukaan.

“Käytämme kaikki kirjoitusta, olemme Facebookissa, Twitterissä, Weibossa, Jukussa tai Tudoussa, missä vain, kaikissa näissä. On yksinäistä, kun emme ole kasvotusten muiden ihmisten kanssa, niinpä meidän pitää päästä tästä eroon ja saada taas ihmiset puhumaan toisilleen kasvokkain. Markkinointi tai kommunikointi kasvokkain on niin perinteistä, tarpeellista ja elintärkeää – se tekee meistä ihmisiä.” (Bennett 2013.)

#### 5.10 Toimijoilta käytännönläheisiä ideoita

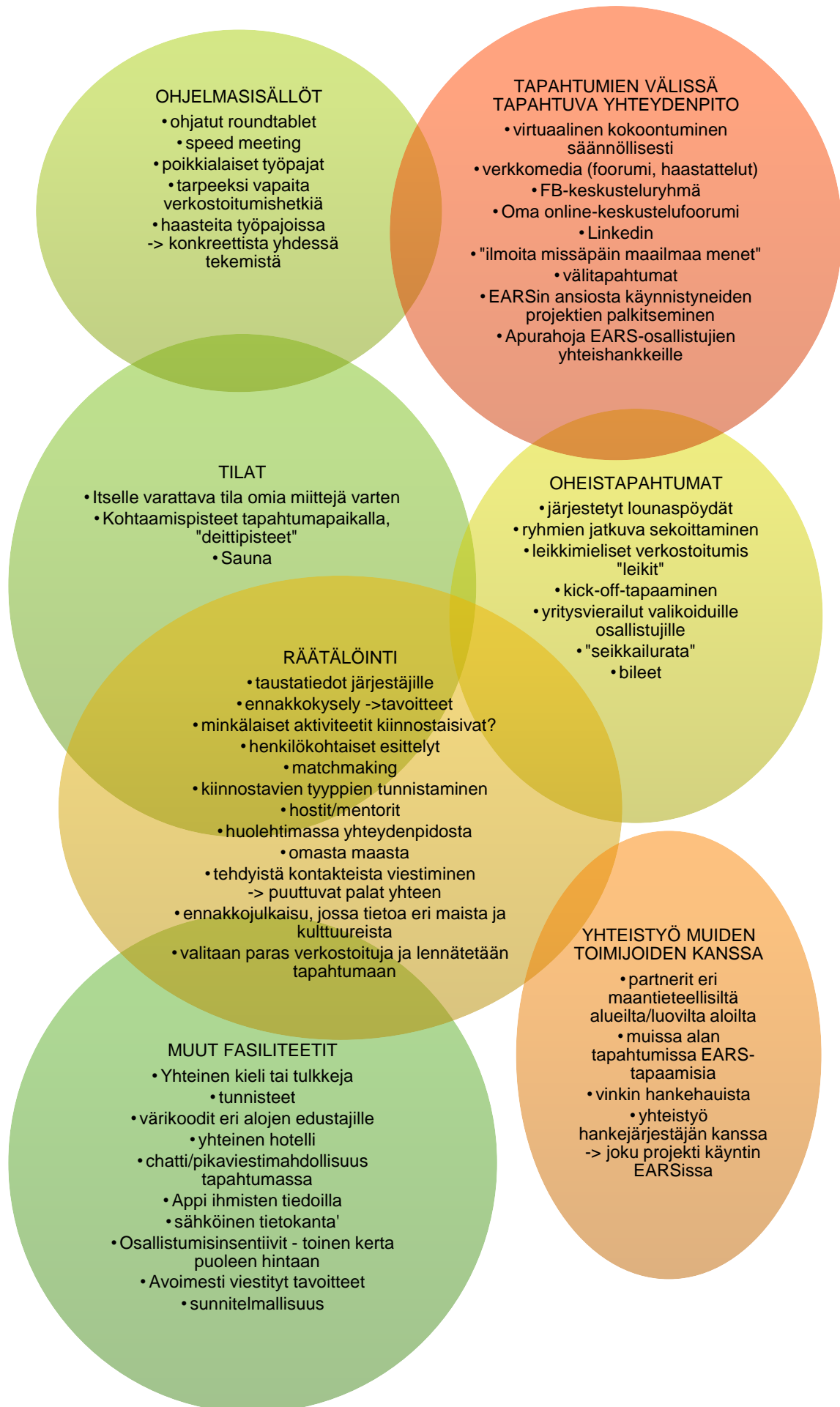
Järjestin EARS-tapahtumia järjestävälle ydintiimille ideariihen helmikuussa 2014, jossa oli tarkoitus toimijakeskeisesti pohtia kehitysideoita tulevia tapahtumia varten. Pohjana ideoinnille oli kyselyiden ja haastatteluiden avulla saamani aineisto. Ideariihessä kävimme läpi keräämääni aineistoa ja pyrimme luomaan sen pohjalta konkreettisia kehittämis ehdotuksia joita hyödyntämällä EARSista muotoutuisi tulevaisuudessa yhä parempi verkostoitumisen tukija. Pohjustin ideoinnin yhteensä neljällä eri teemalla (liite 5), jotka nousivat mielestäni selkeinä keräämästäni aineistosta. Heittelimme ideoita jokaiseen kohtaan, ja lopputuloksena meillä oli 70 erilaista ideaa verkostoitumisen tukemiseksi.

Pääkysymykset olivat:

1. *Kuinka tukea osallistujia pääsemään tapahtumalle asettamiinsa tavoitteisiin?*
2. *Kuinka tarjota osallistujalle mahdollisimman monipuolisesti tilanteita verkostoitumiseen?*
3. *Kuinka EARS voisi edistää eri aloilta ja eri kulttuureista tulevien toimijoiden verkostoitumista keskenään?*
4. *Kuinka EARS voisi tukea osallistujaa ylläpitämään tapahtumassa muodostamaansa verkostoa?*

Ideoinnin toisessa vaiheessa jaottelimme ideat kolmen otsikon alle riippuen siitä, miten potentiaalisina ja millä aikataululla toteutettavina ideoita pidimme. Otsikot olivat ”nyt”, ”tulevaisuudessa” ja ”ei/aikaisemmin kokeiltu”. Otsikon ”nyt” alle sijoitimme ideat, joita pidimme toteutettavina nykyisillä resursseilla lähiaikoina. ”Tulevaisuudessa”-otsikon alle pääsivät ideat, jotka vaativat joko mielestämme selkeästi enemmän henkilöresursseja kuin mitä hankkeella on tällä hetkellä käytettävissä tai muuten joitain isompia rahallisia panostuksia.

Olen koonnut ideoistamme parhaat seuraavaan kuvaan välittämättä siitä, olisivatko ne nyt vai vasta tulevaisuudessa toteutettavia. Kiinnostavaa oli huomata, minkälaisia yläteemoja tai uusia otsikoita ideoista sai luotua. Voi siis päätellä, että hankkeen toimijoiden näkemyksen mukaan osallistujien verkostoitumista tuetaan erityisesti teemojen kautta. Vaikuttamalla tilaan tai muihin fasiliteetteihin voidaan vaikuttaa ympäristöön, ja siten esimerkiksi ilmapiirin avulla edesauttaa verkostoitumista. Räätelöinti taas on selkein keino tukea yksittäisen ihmisen uusien yhteistyökumppanien ja kontaktien hankintaa. Näissä on kuitenkin suuria eroja sen suhteen, kuinka paljon resursseja ne vaativat toteutuakseen halutusti.



Kuva 15 Ideariihen tuotoksia

Minulle kaikkein kiinnostavin alakohta olivat otsikon ”ei/aikaisemmin kokeiltu” alle sijoitetut ideat. Tässä kohdassa nimittäin korostui kaikista eniten muiden tiimin jäsenten hiljainen tieto ja kokemus ammattilaisseminaareista. Monet ideat olivat nimittäin minun ensireaktioni mukaan toteutettavissa, mutta keskustelun myötä sain selville, että niihin saattaa liittyä erinäköisiä ongelmia.



**Kuva 16 Ideariihen tuotoksia, epäsoveliaat**

Koska osa näiden ideoiden epäsopiavuudesta tuli minulle yllätyksenä, pyysin niistä vielä kommentteja tapahtuman vastaavalta tuottajalta, Ossi Luodolta. Selvisi, että joitakin ideoita oli kokeiltu aikaisemmin, mutta suurin syy ideoiden hylkäämiselle oli, ettei niiden koettu sopivan EARS-konseptiin (Luoto 2014).

Erityisesti olin yllättynyt yhteystietojen jakamisen tyrmäämisestä – sitä oli nimittäin selvästi kaivattu kyselyiden perusteella. Myös haastatteluissa nousi esiin tämä tapa muista seminaareista. Tähän Luoto (2014) kuitenkin nostaa erinäisiä syitä, jotka liittyvät

tapahtuman järjestelyihin ja käytännön tekemiseen, mutta ennen kaikkea seminaarin laatuun liittyviä.

Luoto (2014) nostaa käytännön syiksi sen, että koska täysien yhteystietojen jakamiseen tulee kysyä lupa, on todennäköistä, etteivät kaikki sitä anna. Näin ollen jaossa olisi epätäydellinen lista osallistujista. Toisaalta tällaisiin listoihin liittyy aina tietoturvariski, sillä niiden tekniset ratkaisut ovat joko hankalia tai turvattomia – usein molempia. Isojenkin seminaarien yhteystietolistat on saatu kopioitua ja välitettyä mainostarkoitukseen. Nämä haasteet olisi kuitenkin mahdollista ratkaista, jos niin todella haluttaisiin.

Merkittävämpi syy sille, miksi yhteystietoja ei jaeta, on Luodon (2014) mukaan se, että kontaktit ovat yksi tapahtumien arvokkaimmista omaisuuksista. Paikanpäällä tehtyjen henkilökohtaisten kontaktien arvo heikkenee, jos yhteystiedot jaetaan kaikille. On viestinnällisesti vahvempaa ja sitouttavampaa, jos henkilön pitää tulla itse paikalle ja tavata haluamansa ihmiset henkilökohtaisesti. Tämä on siis valinta, jolla halutaan korostaa tapahtuman haluttua imagoa ja luonnetta.

Muiden ideoiden kohdalla osasinkin jo arvata syyt, joiden takia ne laitettiin otsikon alle. Eksklusiivisuuteen ja rajoituksiin perustuvat ideat voidaan varmasti toteuttaa, mutta ne eivät vain sovi EARSin tämänhetkiseen konseptiin, joka sisältää osallistujien vapauden tehdä tapahtuman puitteissa myös muita asioita. Lisäksi ymmärrettävää on, ettei esimerkiksi paikkojen nimikointi toimi ammattilaisten tilaisuudessa, vaan kokemus on opettanut että ihmiset istuvat missä haluavat.

## **6 Kehittämisehdotukset**

EARS-tapahtumien tarina on vasta alkanut. Tapahtumia on järjestetty kahden vuoden ajan, ja vakiintumista ollaan vielä hakemassa. Niinpä tapahtumat eivät vielä ole asettuneet kangistuneille urille – vaan niitä voidaan kehittää pikkuhiljaa eteenpäin. Koska tapahtumakonsepti on nuoruutensa lisäksi melko pienen tekijäjoukon tuotosta, tulee kehitysideat suhteuttaa käytettävissä oleviin resursseihin sekä asettaa ne jonkinikäiselle aikajanelle.

Pohjaan kehitysideani kyselyiden, haastatteluiden sekä toimijakeskeisen ideariihen tuloksiin, joita vien eteenpäin ja täydennän omilla ajatuksillani.

## 6.1 Ennakkotiedot ja niiden hyödyntäminen

Syyskuussa 2014 on vuorossa seuraava EARS-tapahtuma, EARS on Helsinki. Jo tässä tapahtumassa olisi resurssien ja aikataulun puitteissa mahdollista ottaa käyttöön ennakkotietojen keruu osallistujilta. Tapahtuman ilmoittautumisen yhteydessä osallistujalle lähetettäisiin kysely, johon vastaamalla hän voisi vaikuttaa tapahtuman sisältöön ja sopivuuteen juuri hänelle. Kyselyssä selvitettäisiin perustietojen (ala, yritys, asema, toimipaikka) lisäksi minkälaisia tavoitteita hänellä on tapahtumalle. Onko hän kiinnostunut ajankohtaisesta keskustelusta vai tullut hakemaan selkeästi esimerkiksi jälleenmyyntikontakteja. Näin saisimme selville, edustaako hän ns. ”myyjää” vai ”ostajaa”.

Tämän ennakkotietokyselyn perusteella tapahtuman tekijät näkisivät, kuinka paljon miltäkin alalta osallistujia on tulossa ja minkälaisia intressejä heillä on tapahtumaan liittyen. Tämän tiedon pohjalta tekijät voisivat analysoida minkälaisia ihmisiä tapahtumaan vielä tarvittaisiin lisää. Näin tapahtuman markkinointia osattaisiin kohdistaa oikeille tahoille, ja pyrittäisiin välttämään haastatteluissa ilmennyt ongelma, jossa tapahtumassa on liikaa ihmisiä samoilla intresseillä (Grefer 2013.).

Ennakkokyselyyn voisi liittää myös kysymyksiä, jotka ohjaisivat tapahtuman ohjelman rakentamista. Minkälaisia sessioita osallistajat olisivat kiinnostuneita näkemään, halusivatko he nähdä Helsingissä jotain erityistä ja onko heillä muita erityisiä toiveita. Kysely olisi kevyt toteuttaa esimerkiksi Google Forms -työkalulla, mutta totta kai kysymysten laatiminen, kyselyn lähettäminen ja vastausten analysointi veisivät työtunteja. Mielestäni panos-hyöty-suhde olisi tällä keinolla kuitenkin hyvin tehokas.

Ennakkotietojen keruun yhteydessä voisi myös selvittää osallistujien suostumusta omien yhteystietojensa jaosta ja esimerkiksi luoda heille heidän halutessaan suosituksia siitä, ketkä tapahtuman osallistujista laajentaisivat vastaajan verkostoa tämän haluamalla tavalla tai mihin sessioihin heitä saattaisi kiinnostaa ottaa osaa. Tämä kuitenkin edellyttää jo selvästi enemmän resursseja järjestäjiltä.

EARSilla on tällä hetkellä käytössä internetsivut, ja niitä kuvataan nimellä ”verkkomedia”. Sivut sisältävät esimerkiksi tapahtumiin osallistuneiden toimijoiden haastatteluja ja tietoa tuleviin ja menneisiin tapahtumiin liittyen (ears.asia). Niinpä olisi luontevaa kehittää tapahtuman verkkopresenssiä edelleen. Esimerkiksi LinkedIn, joka on suosittu ammattikäyttöön tarkoitettu sosiaalinen media, olisi mielestäni potentiaalinen kanava tähän. LinkedInissä on mahdollista muun muassa perustaa erilaisia keskusteluryhmiä teemojen ympärille ja tiedottaa EARSiin liittyvistä asioista luoduille ”kontakteille”. Koska LinkedIn on suhteellisen vakiintunut alusta, olisi sitä matala kynnys hyödyntää - hyvin monilla tapahtumiin osallistuvilla, erityisesti tuottaja-tyyppisissä tehtävissä toimivilla, on profiili palvelussa.

## 6.2 Tapahtumassa tärkeää on ilmapiiri

Kuten sekä haastatteluissa että kyselyssä selkeästi ilmeni, ilmapiirillä voidaan vaikuttaa positiivisesti osallistujien verkostoitumiseen. Näin ollen tulisi pyrkiä luomaan helppo ja vapaamuotoinen ympäristö, jossa olisi matala kynnys tutustua uusiin ihmisiin. Ennen kaikkea tähän voidaan vaikuttaa tapahtumapaikkavalinnalla ja sisustus- ja tilaratkaisuilla. Rento kahvihuone, jonne on vapaa pääsy koko tapahtuman ajan, tai hengailunurkka ja erikseen varattavia pienempiä tiloja ovat esimerkkejä miten tähän voitaisiin päästä.

Vapaa-ajan ohjelmien tulee olla suunniteltuja, mutta tämä ei tarkoita että ihmiset tulisi pakottaa niihin. Sen sijaan tulisi ennakkoon selvittää osallistujien kiinnostuksen kohteita ja viestiä osallistujille minkälaista ohjelmaa tapahtuma tarjoaa osallistujille. Esimerkiksi tapahtuma voisi järjestää vierailuja paikallisiin, osallistujia hyvin todennäköisesti kiinnostaviin kohteisiin, tai yhteisiä illallisia. Tälle tulee olla nimetty joku vastuuhenkilö, joka voi tarpeen mukaan muokata suunnitelmia ja viestiä niistä osallistujajoukolle. Parhaimmillaan osallistujat keksivät jotakin yhteistä tekemistä, jolloin koko muunkin porukan voi kutsua mukaan. Jos illanviettojen järjestäminen ei ole tietoista ja suunnitelmallista, voi käydä niin että ennestään tutut tai muuten vaan aktiiviset toimijat keksivät yhdessä tekemistä ja tapahtuman anti jää muulle joukolle tahtomatta pienemmäksi.

Helppous ja rentous on kuitenkin tärkeää myös illanvietoissa. Ei ole järkevää järjestää finejä edustusillallisia, mikäli tarkoituksena on tutustuttaa osallistujia toisiinsa. Lisäksi vapaus siinä suhteessa, että kukin osallistuja saa jättää tulematta sessioihin vapaasti, on tärkeää hyvän ilmapiirin ylläpitämiseksi.



### 6.3 Työpajoja tuomaan ihmiset yhteen

Ennakkokyselyn mukaan erilaisille työpajoille olisi selkeää kysyntä. Työpajoissa voitaisiin yhdessä pohtia ratkaisuja johonkin ennalta asetettuun, todelliseen alan ongelmaan tai lähteä jo ideoimaan ja toteuttamaan potentiaalista yhteistyötä. Tässä olisi mahdollisuus ottaa mukaan ulkopuolisia yhteistyötahoja, jotka ovat kiinnostuneita rahoittamaan eurooppalaisten ja aasialaisten toimijoiden yhteisproduktioita. Yhteisen ongelman ääressä toimijat myös tutustuisivat toisiinsa paremmin ja henkilökohtaisen suhteen kautta jatkoyhteistyötä olisi helpompi rakentaa.

Olisivat työpajat sitten yleisempää ongelmanratkaisua, uusien yhteistyömuotojen kehittämistä tai selkeämmin rajattujen hankkeiden lähtölaukauksia, tulisi niiden tarkoitus ja tavoitteet viestiä selkeästi ja hyvissä ajoin osallistujille. Lisäksi osallistujilta kerättäviä ennakkotietoja olisi hedelmällistä hyödyntää työpajojen sisältöjä määritettäessä.

Työpajat mahdollistaisivat erilaisia matchmaking-tilaisuuksia. Tapahtuman järjestäjät tai muut työpajojen sisältöjen tuotannossa mukana olevat tahot voisivat yhdistää potentiaalisesti toisistaan kiinnostuneita toimijoita saman pöydän ääreen. Tällä hetkellä sama onnistuu sellaisenaan vain lähinnä henkilökohtaisten esittelyjen kautta. Työpaja-visioni voidaan toteuttaa hyvin erilaisin resurssein. Riisutuimmillaan se voi olla ennalta päätetty ongelma tai aihe, jota osallistujat voivat ilmoittautua ratkaisemaan. Toisessa ääripäässä on ennakkoon kontaktoitu osallistujia ja hankittu yhteistyökumppaniksi hankkeen rahoittaja fasilitoimaan todellisen projektin aloitusta.

Näiden vastausten perusteella osallistujat arvostavat sellaisia tilanteita, joissa järjestäjä tarjoaa fasilitteetit verkostoitumiseen, mutta isoin vastuu sen onnistumisesta on osallistujalla itsellään. Vähiten suosiota saaneet vaihtoehdot, pecha kucha, pikatreffit, trade fair ja seminaarin järjestämä tapaaminen, ovat sellaisia joissa tapahtuman järjestäjällä on suuri rooli.

### 6.4 Tulevaisuuden visioita

Tavoitteena on, että tulevaisuudessa Europe-Asia Roundtable Sessions on merkittävä kohtaamispaikka luovien alojen ammattilaisille eurooppalaisen ja aasialaisen kulttuuri-

väen keskuudessa. Seuraavat kehitysideat vaativat enemmän resursseja ja ovat siten mahdollisuuksia näillä näkymin vasta tulevaisuudessa. Ne ovat kuitenkin merkittäviä osallistujien verkostoitumisen, erityisesti tapahtumien välissä tapahtuvan yhteydenpidon, näkökulmasta.

Nyky aikaista mobiiliteknologiaa on tähän asti käytetty hyvin vähän tapahtumien yhteydessä. Tämä on yksi tärkeä tulevaisuuden polku, joka tapahtuman tekijöiden tulisi ottaa huomioon. Kuitenkin, koska esimerkiksi mobiiliapplikaatioihin usein liittyy tietoturvariskkejä, vaatisi sellaisen luominen ja hyödyntäminen asiantuntevaa osaamista ja resursseja. Älypuhelimet ja niiden käyttö ovat kuitenkin nykyaikaa, ne mahdollistaisivat tapahtuma-aikana pikaviestittelyn muiden osallistujien kanssa, kiinnostavien uusien kontaktien tunnistamisen ja esimerkiksi kokoustilojen varaamisen. Mahdollisuudet, joita erilaisilla applikaatioilla on seminaaritapahtuman näkökulmasta, kasvavat jatkuvasti.

Haasteita, jotka mobiiliteknologiaan liittyy, ovat esimerkiksi internet-yhteyteen ja tietoturvaan liittyvät riskit. Lisäksi kaikilla osallistujilla ei välttämättä ole applikaation käyttöön soveltuvia laitteita. Internet-yhteysongelmat liittyvät erityisesti siihen, että tapahtumia järjestetään sekä Euroopan maissa että Aasiassa – eteenkään Kiinassa internet-yhteyden toimimista ei voida aina taata ja yhteys saattaa tulla melko kalliiksi. Uskon kuitenkin, että muutamassa vuodessa kehitys on mennyt sen verran eteenpäin, että tämä ei ole enää niin merkittävä ongelma. Sama koskee sopivia laitteita. Vielä ei voida kansainvälisessä ympäristössä täysin odottaa kaikilla olevan käytössään älypuhelimia, mutta uskon että tämä tulee muuttumaan.

Toinen pidemmän tähtäimen kehitysehdotus on eräänlainen EARS-klubi. Klubi on maksullinen yhteisö, jonne liitytään ja maksetaan tietty liittymis- ja/tai kuukausimaksu. Klubiin kuuluville on oma verkkoportaali, jossa he voivat kertoa esimerkiksi omista projekteistaan tai keskustella alalla ajankohtaisista asioista erilaisilla foorumeilla. Klubi voisi järjestää spesifimpiä, esimerkiksi kuukausittaisia tapaamisia, joilla keskityttäisiin aina johonkin tiettyyn teemaan. Tapaamiset olisivat erityisempiä myös siltä osin, että ne voisivat sisältää myös enemmän vapaamuotoista yhdessä tekemistä, jolloin verkoston suhteet syventyisivät entisestään. Klubilaisille voitaisiin myös tarjota mahdollisuus osallistua EARS-seminaareihin hieman edullisempaan hintaan. Kaiken kaikkiaan EARS-klubi olisi houkutteleva ”sisäpiiri”, jonka avulla toimijan olisi yhä helpompi laajentaa verkostojaan eurooppalais-aasialaisilla markkinoilla.

Täydellisesti toteutettuna EARS-klubi veisi huomattavan paljon aikaa ja resursseja – se voisi lopulta jopa irtautua omaksi hankkeekseen. Klubi työllistäisi varmasti usean ihmisen keskittyessään syvempien kontaktien tukemiseen.

Muita tapoja kehittää EARSin osallistujarakennetta olisi luoda erilaisia osallistumispaketteja, joita osallistujat voisivat ostaa. Paketin hinta kasvaisi sitä mukaa, mitä räätälöidympi osallistumisesta muodostuisi. Tässä skenaariossa voitaisiin tarjota edullisimman kategorian lippuja esimerkiksi opiskelijoille, minkä avulla seminaarisali saataisiin täytettyä, viimeisellä tasolla olisi räätälöity matka tapaamisineen ja henkilökohtaisine verkostoitumismentoreineen. Tämä skenaario vaatisi kuitenkin koko EARS-konseptin laajentamista ja muokkaamista.

## 7 Pohdintaa

Lähdin tekemään tätä opinnäytetyötä ilman merkittävää aikaisempaa kokemusta ammattilaisseminaareista tai kansainvälisistä verkostoista. Niinpä päätin ottaa tämän työn tekemisen ennen kaikkea oppimisprosessina itselleni. Se oli hyvä ratkaisu, sillä tämän tutkimuksen myötä olen päässyt valtavan paljon syvemmälle kansainväliseen luovien alojen kenttään ja verkostotalouteen kuin olisi ajatellut.

Ammattilaistapahtuman tuottajan tulee ymmärtää osallistujien motiivit osallistua tapahtumiin. EARS on Shanghaiin (kuten usean muunkin) kohdalla tapahtumalta ei haeta ainoastaan sisältöjä ja kiinnostavia puheenvuoroja, vaan myös ennen kaikkea verkostojen kehittämis- ja ylläpitomahdollisuutta. Tämä perustuu organisaatioiden verkostomalliseen olemukseen.

Tutkimukset osoittavat, että verkostojen johtamisesta tulee yhä strategisempaa (Valko-kari ym. 2009, 5). Tämä tulee tiedostaa erityisesti EARSin parissa. Osallistujat tulevat jatkossa hakemaan yhä selkeämmin tietäntyyppisiä kontakteja, ja tapahtuman tulee kyetä tarjoamaan niitä osallistujilleen. Tärkeää on siis saada järjestäjien tietoon osallistujien tapahtumalle asettamat tavoitteet verkostoitumisen näkökulmasta. Näin tapahtuman on mahdollista tarjota osallistujalle maksimaalinen tuki verkostoitumiselle.

Monet tutkimukseni tulokset vahvistivat tapahtuma-aikana EARS-tiimin kanssa käymis-säni keskusteluissa nousseita teemoja. Tämä kertoo mielestäni erityisesti siitä, että nämä alan ammattilaiset lukevat ja ymmärtävät toimintakenttää ja sen tarpeita hyvin.

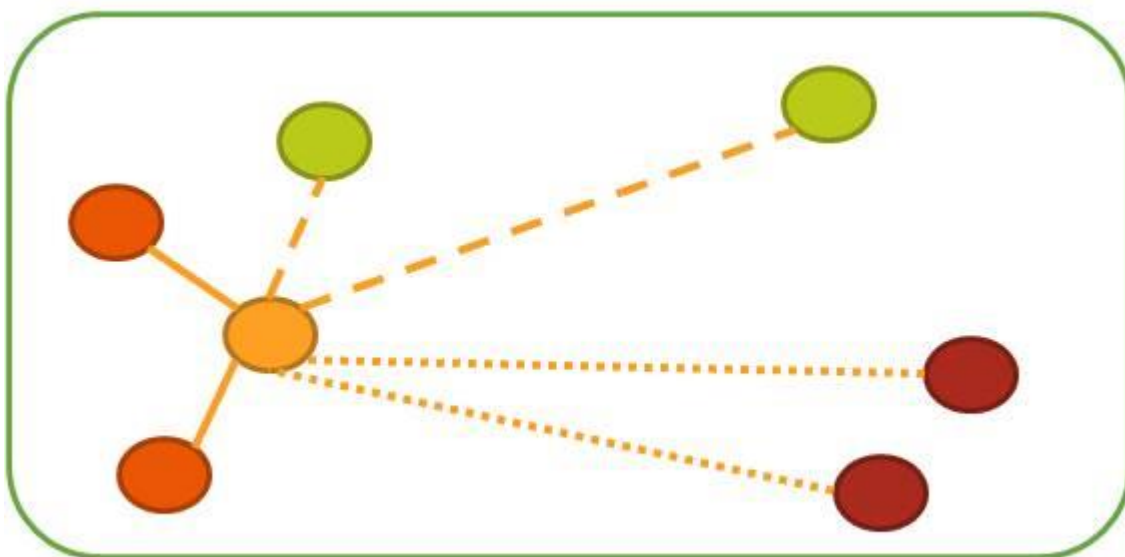
Tutkimalla näitä asioita, verkostoitumista tapahtumassa ja siihen liittyvää kokonaisuutta, sai myös EARS vahvistuksen sille, että on oikealla asialla. Verkostojen merkitys kasvaa koko ajan, joten EARSin kaltaiset toimijat ovat avainasemassa rakentamassa luovien alojen kenttää erityisesti näiden kahden mantereiden välille.

Opinnäytetyöprosessi sai minut ajattelemaan ja haluamaan laajentaa tutkimustani yhä laajemmaksi. Erityisesti haastatteluissa ilmenneet erot eri kulttuureista ja eri luovilta aloilta tulevien ihmisten välillä sai minut miettimään. Kiinnostavaa olisi laajentaa tutkimusta vielä benchmark-menetelmän avulla, sillä olisi varmasti hyvin hyödyllistä tietää, mitä muut vastaavat toimijat eri aloilla tekevät. Miten verkostot ymmärretään, kuinka iso rooli tapahtumalla on verkostoitumisen tukijana ja ennen kaikkea miten eri kulttuurit ja eri taustat huomioidaan järjestelyissä. Eroja huomasin nimittäin tehdessäni kyselyitä, sillä kysymykseni verkostoitumisesta ymmärrettiin eri kulttuurien edustajien toimesta aina hieman eri tavalla. Kiinalainen tai aasialainen kulttuuri eroaa hyvin merkittävästi länsimaisesta kulttuurista, vaikka esimerkiksi musiikkialalla mielestäni pyritään pitkälti länsimaisiin toimintatapoihin.

Tämä kulminoituu erityisesti kysymykseen vapaamuotoisista illanvietoista. Meidän tulisi tuntea yhä paremmin tavat, joilla ihmiset eri puolilla maailmaa viettävät aikaa ja hyödyntää tätä tietoa luodessamme yhteistä illanviettoa tapahtuman osallistujille. Vaikka isoissa länsimaissa seminaareissa parhaat sopimukset tehtäisiin baarissa keskellä yötä, ei sen tulisi mielestäni olla ainoa paikka tavata ihmisiä ”aidosti”. Tätä ilmiötä olisi kiinnostavaa tutkia – mitä länsimaiset edellä, sitä muu maailma perässä?

”Useimmat sopimukset tehdään yöllä kalja kädessä. Ne ovat parhaita sopimuksia, joita tehdään.” (Chen 2013.)

Kuten alun teorialuvussa toin ilmi, kansainvälisen toiminnan tehokkain toimintatapa on verkostojen kautta tai avulla tapahtuva toiminta. Maailma pyörii ihmisten ympärillä, eikä voida vähätellä sosiaalisten suhteiden merkitystä myös luovien alojen liiketoiminnalle. Parhaimmillaan tämä voi tarkoittaa sitä, että ihmiset tulevat tapahtumiin hakemaan ystäviä – eivät vain uusia kontakteja. Jos ihmiset ovat lähtökohtaisesti avoimia ja antavat itsensä henkilönä likoon, uskon että he saavat seminaareista enemmän, kuin ne jotka lähtevät kertomaan vain omasta tuotteestaan tai yrityksestään välittämättä toisista ihmisistä henkilöinä.



**Kuva 17 EARS-tapahtuma verkostojen johtamisen työkaluna**

Oheisessa, itse kehittämässäni kuviossa olen havainnollistanut sitä todellisuutta, mikä missä tahansa ammattilaistapahtumassa on. On toimija (oranssi pallo), joka osallistuu tapahtumaan. Tapahtumafasilitteettjä havainnollistaa vihreä nelikulmio. Toimijalla on jo verkostoja, on vahvoja kontakteja toimijoihin (punaiset pallot) sekä nuoria kontakteja toimijoihin (vihreät pallot). Tapahtumassa hänelle tarjotaan mahdollisuus ylläpitää vahvoja suhteita muihin toimijoihin sekä vahvistaa jo aiemmin luotuja, aluillaan olevia verkostoja toisiin toimijoihin. Tapahtumassa on kuitenkin paikalla myös muita, meidän toimijaamme potentiaalisesti kiinnostavia toimijoita, joita kuvataan tässä kuviossa tummanpunaisilla palloilla. Oleellista on, onnistuuko toimijamme luomaan kontakteja näihin toimijoihin ja että tekeekö hän sen omin neuvoin vai tapahtuman tukemana. Tapahtuma on jo onnistunut tuomaan toimijallemme mahdollisuuden tutustua näihin tekijöihin tuomalla heidätkin tähän tapahtumaan, mutta jotta mahdollinen tulevaisuuden yhteistyö olisi varmempaa, kannattaisi tapahtuman tukea toimijoiden tutustumista toisiinsa.

Haastattelin Pekingissä musiikkiteollisuuden toimijoita saadakseni kuulla verkostoitumisen tärkeydestä toimijoiden omasta suusta. Haastatteluni tuotti kiinnostavia tuloksia kansainvälisellä toimintakentällä työskentelevien ammattilaisten syistä osallistua EAR-Sin kaltaisiin ammattilaistapahtumiin. Verkostoituminen, englanniksi networking, ymmärrettiin nimittäin ensisijaisesti kasvokkain erilaisissa tapahtumassa tapahtuvaksi ihmisten tapaamiseksi. Kiinnostavaa oli huomata, kuinka samat teemat toistuivat, oli ko-tipaikka sitten Hong Kong tai Suomi. Kasvokkain koettiin saatavan enemmän aikaan ja

luotua todellisempia ja aidompia suhteita toiseen, kuin esimerkiksi sähköpostin välityksellä.

Vaikka verkostoitumista on tutkittu paljon, koen silti luoneeni uutta tietoa, josta on hyötyä EARS-tapahtumien kehittämisessä tulevaisuudessa. Uskon, että kehittämällä tapahtumaa yhteistyössä ja kentän muutoksia tarkkaillen, konseptista muotoutuu luotettu ja tunnistettu tekijä eurooppalaisten ja aasialaisten luovien alojen toimijoiden yhdistäjänä.

## 8 Lähteet

EARS on Shanghai ohjelma 2013.[verkkodokumentti] Saatavuus:

<http://www.ears.asia/wordpress/wp-content/uploads/2013/08/EARS-ON-Shanghai-2013-program.pdf> (luettu 23.2.2014)

Hakanen, M. & Heinonen, U. & Sipilä, P. 2007. Verkostojen strategiat, menesty työyhteisössä. Edita. Helsinki.

Helakorpi, S. 2005. Verkostot ja muuttuva asiantuntijuus. Kever. [verkkoartikkeli] Saatavuus: <http://www.uasjournal.fi/index.php/kever/article/view/917/766> (luettu 20.2.2014)

Honkanen, R. 2011. Verkostojen rooli nykytanssin toimijoiden kansainvälistymisessä. Opinnäytetyö. Helsinki: Metropolia ammattikorkeakoulu, kulttuurituotanto YAMK. [verkkodokumentti] Saatavuus: [https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/27837/riittahonkanen\\_nykytanssiverkostot.pdf?sequence=1](https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/27837/riittahonkanen_nykytanssiverkostot.pdf?sequence=1) (luettu 24.2.2014)

Juvonen, S. 2011. Snowball –vienti- ja verkostoitumistapahtuman tarkastelu suomalaisen nykysirkuksen vientimallina. Opinnäytetyö. Kauniainen: HUMAK, kulttuurituotanto YAMK. [verkkodokumentti] Saatavuus: <http://urn.fi/URN:NBN:fi:amk-201105239198> (luettu 10.2.2014)

Järvensivu, T. & Nykänen, K. & Rajala, R. 2010. Verkostojohtamisen opas: verkostotyöskentely sosiaali- ja terveysalalla. Muutosvoimaa vanhustyön osaamiseen – hankkeen julkaisu. Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulu. [verkkodokumentti] Saatavuus: <http://verkostojohtaminen.fi/wp-content/uploads/2011/01/VerkostojohtamisenOpas.pdf> (luettu 23.2.2014)

Luoto, O. 2013. EARS matskuja. [sähköpostiviesti] (luettu 30.5.2013)

Luoto, O. 2014. Kommentteja epäsovivista verkostoitumista tukevista keinoista. [sähköpostiviesti] (luettu 12.2.2014)

Mittilä, T. 2006. Verkosto-osaaminen – liiketoimintaosaamisen uusi mantra. [verkkoartikkeli] Saatavuus: [http://www.edu.fi/download/116230\\_liiketoimintaosaaminen\\_mittila.pdf](http://www.edu.fi/download/116230_liiketoimintaosaaminen_mittila.pdf) (luettu 22.2.2014)

Nikula, P. & Penttilä, A. & Kupi, O. & Urmas, J. & Kommonen, K. 2009. Sirpaleisuudesta kilpailukyvyyn keskiöön – Asiantuntijoiden näkemyksiä luovien alojen kansainvälistymisestä. Helsingin Kauppakorkeakoulu. [verkkodokumentti] Saatavuus: [http://cemat.aalto.fi/publications/2009/N-84\\_Julkaisun\\_e-versio.pdf](http://cemat.aalto.fi/publications/2009/N-84_Julkaisun_e-versio.pdf) (luettu 23.2.2014)

Ojasalo, K. & Moilanen, T. & Ritalahti, J. 2009. Kehittämistyön menetelmät, Uudenlaisista osaamista liiketoimintaan. Porvoo: WSOYpro Oy

Oksanen-Särelä, K. 2012. Muotoilun kansainvälistyminen. Tuki, esteet ja mahdollisuudet. Taiteen keskustoimikunta

Ollus, M & Ranta, J. & Ylä-Anttila, P. 1998. Verkostojen vallankumous – miten johtaa verkostoyritystä? Suomen itsenäisyyden juhlarahaston julkaisuja.

Valkokari, K. & Hakanen, T. & Airola, M. 2007. Yritysverkoston strateginen kehittäminen. VTT:n julkaisuja. Helsinki: Edita. [verkkodokumentti] Saatavuus [http://www.vtt.fi/liitetiedostot/muut/verka\\_tyokirja.pdf](http://www.vtt.fi/liitetiedostot/muut/verka_tyokirja.pdf) (luettu 23.2.2014)

#### Haastattelut

- 1 West, Justin 2013. perustaja, johtaja, Secret City Records & Secret City Publishing. Haastattelu 29.11.2013
- 2 Ng, Arica 2013. Musiikkikumppanuuksien päällikkö, Youtube Greater China and Southeast Asia. Haastattelu 29.11.2013
- 3 Spitzer, Rob 2013. Toimitusjohtaja, Live Nation China. Haastattelu 29.11.2013
- 4 Yu, Yang 2013. Kansainvälisten yhteyksien päällikkö, Midi Festival & Midi School of Music. Haastattelu 29.11.2013
- 5 Chen, Tommy 2013. perustaja, johtaja, Love Da Records. Haastattelu 29.11.2013
- 6 Paananen, Olavi 2013. tuottaja, Club Newbie. Haastattelu 29.11.2013
- 7 Hulsbos, Lennard 2013. strategi, Aquarius. Haastattelu 2.12.2013
- 8 Lin, Ann 2013. freelance-tuottaja. Haastattelu 2.12.2013
- 9 Bennett, Ed 2013. perustaja ja johtaja, Bennett Media Studio. Haastattelu 2.12.2013
- 10 Bošković, Bojan 2013. perustaja, EXIT-festival. Haastattelu 3.12.2013
- 11 Hamilton, Archie 2013 perustaja, promoottori, Split Works. Haastattelu 3.12.2013
- 12 Sirois, Olivier 2013. toimitusjohtaja, Opak Media. Haastattelu 2.12.2013
- 13 Shu, Sylvia 2013. johtaja, Prohelvetia Shanghai. Haastattelu 2.12.2013
- 14 Jiangfeng, Pan 2013. graafinen suunnittelija, taiteilija. Haastattelu 2.12.2013
- 15 Qi, Hongjia 2013. tuottaja, Center Stage China. Haastattelu 3.12.2013
- 16 Lee, Huey-mei 2013. taiteellinen johtaja, National Chiang Kai-Shek Cultural Center. Haastattelu 3.12.2013
- 17 Grefer, Philipp 2013. perustaja, johtaja, Fake Music Media. Haastattelu 2.12.2013
- 18 Lan, Betsy 2013. tuottaja, Taipei Frinch Festival. Haastattelu 3.12.2013



## LIITTEET

### Liite 1

#### Ennakkokysely

EARS on Shanghai –tapahtumaan ilmoittautuneille 20.11.2013 lähetetty kysely.

#### EARS on Shanghai & Delegates' Expectations

Thank you for registering to the EARS on Shanghai event on December 2nd and 3rd 2013!

Now help us make the event even more suitable for your needs and expectations by answering this poll. We will also recommend seminar contents for you if you wish based on your answers.

The EARS on Shanghai seminar's program will be developed into becoming more customer-based by the results of this poll. This project is a part of Siiri Kihlström's thesis work from Cultural Management Degree Program in Metropolia University of Applied Sciences.

\*Pakollinen

#### Background Questions

5. *Which field of the creative industries do you represent? \**

- ☐ Design
- ☐ Architecture
- ☐ Media
- ☐ Visual Arts
- ☐ Dance
- ☐ Music
- ☐ Theater
- ☐ Marketing (AD, Brand management, PR)
- ☐ Muu:

6. *What is your current title or position? \**

Are You for example an artist, a producer or CEO?

7. *Have you participated in EARS earlier? \**

- ☐ No, I have not
- ☐ Yes, I have participated once
- ☐ Yes, I have participated more than once

### **Expectations**

8. *What kind of expectations do you have for EARS on Shanghai? \**

- ☐ Meeting friends
- ☐ Making new friends and business associates
- ☐ Inspiring presentations
- ☐ I don't know what to expect
- ☐ Muu:

9. *With whom are you expecting to be able to make contacts during EARS? \**

- ☐ Professionals from my own field
- ☐ Professionals from other fields (tell us from which especially in the next open field)
- ☐ Artists
- ☐ Policymakers
- ☐ Producers
- ☐ Professionals from a certain region or country (tell us which in the next open field)
- ☐ Public or commercial financial partners

☐ Muu:

*10. Here you can specify your answer to the previous question*

If you answered "Pros from other fields" or "Pros from a certain region" - tell us which!

*11. What other expectations do you have for the event? \**

What is needed for you to have a successful seminar experience?

### Seminar program

*12. How do the following situations support your networking? \**

Give every situation a grade from one to five depending on your preferences. One is the lowest and five is the highest grade.

1                      2                      3                      4                      5

Free talk during the pauses or in a separate space

☐☐☐☐☐

A roundtable discussion or workshop of your choice with a topic you are interested in.

☐☐☐☐☐

	1	2	3	4	5
Self-arranged meeting (the venue provides the space)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Meeting arranged by the seminar for you	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Common evening events	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A trade fair	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pecha kucha	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Speedmeeting	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Something else? Please, tell us in the next open feild.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

13. Here you can tell us more about your personal networking preferences.

*14. In what ways could EARS support you keeping in touch with friends after the seminar? \**

- ☐ By supporting participation to the next EARS events
- ☐ Giving out all participants' contact information to everybody
- ☐ By creating Facebook groups to all roundtable discussions to ensure that the conversation goes on
- ☐ By creating a new forum for all EARS participants for ongoing discussions
- ☐ By promoting other events where EARS participants could meet again
- ☐ I can do it myself.
- ☐ Muu:

*15. What other services would you like to be provided? \**

What should EARS offer to you in addition to the seminar program?

- ☐ Common evening program
- ☐ Multiple alternative evening programs
- ☐ Visits to cultural institutes of the area
- ☐ Visits to other ongoing events nearby
- ☐ Hotel suggestions
- ☐ Muu:

*16. What are your personal objectives or goals for EARS on Shanghai? \**

Give us concrete examples that would help us plan the event.

17. *Now, would you like us to recommend seminar contents for you?*

Write your e-mail address here and we will send you a tailored recommendation about the seminar program based on your answers by the end of November.

Lähetä

## Liite 2

### Palautekysely

EARS on Shanghai –tapahtumaan osallistuneille 19.12. lähetetty palautekysely.

#### **EARS on Shanghai feedback questionnaire**

Thank you for taking part in EARS this year! We are eager to know how the event went in your point of view. Tell us where we succeeded and what we should improve for the next EARS events.

This survey is a part of Siiri Kihlström's thesis work from Cultural Management Degree Program in Metropolia University of Applied Sciences.

\* Required

*Which field do you represent? \**

- ☐ Design
- ☐ Architecture
- ☐ Media
- ☐ Visual Arts
- ☐ Dance
- ☐ Music
- ☐ Theater
- ☐ Culture promotion
- ☐ Govenment
- ☐ Marketing (AD, Brand management, PR)
- ☐ Other:

*Where are you located at the moment? \**

*Which days of EARS did you participate? \**

- ☐ November 29th, EARS on Beijing
- ☐ December 2nd, EARS on Shanghai

- ☐ December 3rd, EARS on Shanghai

*Why did you take part in EARS? \**

- ☐ Somebody recommended the event for me
- ☐ I have taken part in EARS before
- ☐ I was invited to the seminar
- ☐ The seminar program seemed interesting
- ☐ I am interested in the Asian market
- ☐ I am interested in the European market
- ☐ Other:

### **The Facilities**

*What did you think about the venue octave?*

1 2 3 4 5

Not suitable at all for an event like this

Select a value from a range of 1,Not suitable at all for an event like this, to 5,A good and functional venue,.

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

A good and functional venue

*What did you think about the food served?*

1 2 3 4 5

I didn't like it at all

Select a value from a range of 1,I didn't like it at all, to 5,Delicious,.

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Delicious

*Do you prefer weekends or weekdays for seminars?*

This event was on a weekday, was this a good thing?

### **The Program**

*There should have been MORE \**

- ☐ Networking sessions
- ☐ Pauses
- ☐ Yoga and meditation



- ☐ Panel conversations
- ☐ Keynote speeches
- ☐ Roundtables
- ☐ Other:

*There should have been LESS \**

- ☐ Networking sessions
- ☐ Pauses
- ☐ Yoga and mediation
- ☐ Panel conversations
- ☐ Keynote speeches
- ☐ Roundtables
- ☐ Other:

*A joint program or a lot of optional sessions? \**

Which one do you prefer?

*Which December 2nd session you enjoyed the most? \**

Answer only if you took part in the first day

*Which December 3rd session you enjoyed the most? \**

Answer only if you took part in the second day?

*What did you think about the overall program*

*Did you participate any of the following? \**

- ☐ the Design Shanghai opening
- ☐ the Efterklang concert
- ☐ Joint dinners
- ☐ the Tuborg happy hour
- ☐ a Venue/company visit
- ☐ Showcases
- ☐ I had other plans
- ☐ Other:

*How important is common evening program for you? \**

The program organized by the seminar could include dinners, concerts, sightseeing or other events

1 2 3 4 5

Not important at all

Select a value from a range of 1,Not important

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

at all, to 5,Very important,.

Very impor-  
tant

*What do you want from the common evening program?*

**What did you get?**

*What kinds of goals did you have? \**

- ☐ Discussion and idea changing with colleagues
- ☐ Fostering existing business relationships
- ☐ New collaboration opportunities
- ☐ Getting new contacts or meeting new people
- ☐ Seeing inspiring presentations

☐ Other:

*Did the event help you to reach these goals? \**

- ☐ Yes
- ☐ Mostly
- ☐ Not exactly

*If not, why?*

*How many new contacts did you get? \**

- ☐ 0
- ☐ 1-5
- ☐ 6-10
- ☐ 11-15
- ☐ 16-20
- ☐ 21+

*Did the event introduce you to new people? \**

*Who were the people you met? \**

- ☐ Professionals from my own field
- ☐ Pros from other fields (which ones? Comment to the next open field!)
- ☐ Pros from a certain area (which ones? Comment to the next open field!)
- ☐ Artists
- ☐ Policymakers
- ☐ Producers

- ☐ Promoters
- ☐ Public or commercial partners
- ☐ Other:

*From what fields were the people you met?*



*How was the the atmosphere? \**

- ☐ Casual
- ☐ Formal
- ☐ Easy-going
- ☐ Warm
- ☐ Cold
- ☐ Intense
- ☐ Busy
- ☐ Other:

*Did it help you meet new people? \**



*Did you get enough information about the seminar in time?*



*Was there something specific that was missing from the info?*



*Which medias should we use when informing you? \**

- ☐ ☐ Newsletters
- ☐ ☐ The website
- ☐ ☐ Facebook
- ☐ ☐ Weibo
- ☐ ☐ Linkedin
- ☐ ☐ E-mail
- ☐ ☐ Other:

*What is your overall feedback for the EARS team? \**

What is your opinion about the seminar arrangements in general? What was good?

What should we improve?



### **Liite 3**

Haastattelut

EARS on Shanghai 2.-3.12.2013

### **Kysymysrunko**

1. Who are you and what do you do?
2. Could you tell me a story of a seminar that has been the worst or the least successful in your opinion in the networking point of view? Where? What? What happened? Who did what?
3. And then the best one?

Liite 4

Haastattelut

EARS on Beijing 29.11.2013

### **Kysymysrunko**

1. Who are you and what do you do?
2. Why is networking important in the creative industries?

## Liite 5

Idearihi toimijoiden kesken

Keskustelun teemat ja pohdittavat kysymykset

### 1. TAVOITTEELLINEN VERKOISTOITUMINEN

Oikeiden ihmisten kohtaaminen

Kuinka tietää ketä kannattaa tavata?

”There should have been more networking sessions”

Osallistujilla tavoitteena saada tietynlaisia uusia kontakteja

→ KUINKA TUKEA OSALLISTUJIA PÄÄSEMÄÄN TAPAHTUMALLE ASETTAMIINSA TAVOITTEISIIN?

### 2. TOISTO

*“To make a real connection, you can’t just speak to someone once, you know. There is the exchange of business cards, then you tell your story, you pitch what you have to pitch. If there is nothing more during that time, then it’s not efficient.”*

Vain yksi kontaktikerta ei riitä, kuinka luoda mahdollisimman monia?

Iltaohjelman/yhteisen ohjelman merkitys

kaivataan, ei aina osata arvostaa

erilaiset mielilymykset ja tavat toimia

→ KUINKA TARJOTA OSALLISTUJILLE MAHDOLLISIMMAN MONIPUOLISESTI TILANTEITA VERKOSTOITUMISEEN?

### 3. ERI ALAT JA ERI KULTTUURIT

Moni odotti tutustuvansa eri alojen edustajiin

Harva tutustui

Eri kulttuureissa erilaiset mieltymykset ja tavat

Kuinka yhdistää sekä eri alojen että eri kulttuurien edustajat sulavasti?

→ KUINKA EARS VOISI EDISTÄÄ ERI ALOILTA JA ERI KULTTUUREISTA TULVIEN TOIMIJOIDEN VERKOSTOITUMISTA KESKENÄÄN?

### 4. PITKÄAIKAISET KONTAKTIT

Lyhyt seminaari – mitä jäi käteen?



Yhteydenpito tapahtuman jälkeen

Yhteystietoja ei jaettu

Yhteydenpito jäi osallistujan omille hartioille

➔ KUINKA EARS VOISI TUKEA OSALLISTUJAA YLLÄPITÄMÄÄN TAPAHTU-  
MASSA MUODOSTAMAANSA VERKOSTOA?

Osallistujat:

Ossi Luoto, vastaava tuottaja

Mia Hyvärinen, tuottaja

Siiri Kihlström, tuottaja